



UNIL | Université de Lausanne

Unicentre

CH-1015 Lausanne

<http://serval.unil.ch>

Year : 2011

Clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales dans les situations d'évaluation

Fabien DESPONDS

Desponds, F. (2011). Clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales dans les situations d'évaluation.

Originally published at : Thesis, University of Lausanne

Posted at the University of Lausanne Open Archive.
<http://serval.unil.ch>

Droits d'auteur

L'Université de Lausanne attire expressément l'attention des utilisateurs sur le fait que tous les documents publiés dans l'Archive SERVAL sont protégés par le droit d'auteur, conformément à la loi fédérale sur le droit d'auteur et les droits voisins (LDA). A ce titre, il est indispensable d'obtenir le consentement préalable de l'auteur et/ou de l'éditeur avant toute utilisation d'une oeuvre ou d'une partie d'une oeuvre ne relevant pas d'une utilisation à des fins personnelles au sens de la LDA (art. 19, al. 1 lettre a). A défaut, tout contrevenant s'expose aux sanctions prévues par cette loi. Nous déclinons toute responsabilité en la matière.

Copyright

The University of Lausanne expressly draws the attention of users to the fact that all documents published in the SERVAL Archive are protected by copyright in accordance with federal law on copyright and similar rights (LDA). Accordingly it is indispensable to obtain prior consent from the author and/or publisher before any use of a work or part of a work for purposes other than personal use within the meaning of LDA (art. 19, para. 1 letter a). Failure to do so will expose offenders to the sanctions laid down by this law. We accept no liability in this respect.

Université de Lausanne
Faculté des sciences sociales et politiques

Clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales dans les situations d'évaluation

Thèse présentée à la Faculté des sciences sociales et politiques de l'Université de Lausanne
afin d'obtenir le grade de docteur ès sciences sociales

par

Fabien DESPONDS

Lausanne, le 17 février 2011



UNIL | Université de Lausanne

Faculté des sciences
sociales et politiques

IMPRIMATUR

Le Conseil de la Faculté des sciences sociales et politiques de l'Université de Lausanne, sur proposition d'un jury formé des professeurs

- Jean-Claude DESCHAMPS, co-directeur de thèse, professeur à l'Université de Lausanne
- Pascal PANSU, co-directeur de thèse, professeur à l'Université Pierre-Mendès-France à Grenoble
- Alain CLEMENCE, professeur à l'Université de Lausanne
- Willem DOISE, professeur à l'Université de Genève.

autorise, sans se prononcer sur les opinions du candidat, l'impression de la thèse de Monsieur Fabien DESPONDS, intitulée :

« Clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales dans les situations d'évaluation »

Lausanne, le 7 décembre 2010

Le Doyen de la Faculté

Professeur
René Knüsel

REMERCIEMENTS

La réalisation d'une thèse de doctorat est parfois vue comme une entreprise solitaire. Et pourtant, ce travail n'aurait abouti sans l'aide directe ou indirecte d'un grand nombre de personnes que je tiens à remercier chaleureusement ici.

Tout d'abord, je voudrais remercier mes deux directeurs de thèse, Jean-Claude Deschamps et Pascal Pansu, pour la confiance qu'ils m'ont accordée, leurs encouragements et leurs conseils aussi précieux que stimulants.

Je remercie ensuite les membres de mon jury, Alain Clémence et Willem Doise, pour avoir accepté de me lire et pour la pertinence de leurs critiques lors et hors de mon colloque de thèse.

Je tiens également à remercier mes collègues des Instituts de psychologie et des sciences sociales et pédagogiques de l'Université de Lausanne, qu'ils soient assistants, professeurs ou étudiants, pour leur aide logistique comme pour nos discussions qui ont nourris mes réflexions. Un merci tout particulier à Frédéric Cerchia, compagnon de fortune et parfois d'infortune pendant ces quelques années de labeur, ainsi qu'à Régis Scheidegger et Benoît Dompnier dont les réflexions et les commentaires m'ont beaucoup apporté.

Je remercie encore ma famille et mes amis, et plus particulièrement mes parents et grands-parents qui ont participé peut-être plus qu'ils ne le pensent à l'accomplissement de ce travail. La relecture de cette thèse n'ayant sûrement pas été un exercice des plus agréables, je tiens tout spécialement à remercier Pierre Desponds, Josiane Maistrello, Luigi Maistrello et Sandra Maistrello, cette dernière m'ayant apporté bien plus que sa seule relecture, et cela tout au long de ces dernières années.

Enfin, ces remerciements ne sauraient être complets sans exprimer toute ma gratitude aux quelques 1420 participants aux différentes recherches de ce travail de thèse sans qui celui-ci n'aurait pu être réalisé.

RESUME

Le concept de *clairvoyance normative* (Py & Somat, 1991), qui a vu le jour dans la continuité des études sur la norme d'internalité (Beauvois, 1984), traduit la connaissance du caractère normatif ou contre-normatif d'un type de comportements ou d'un type de jugements. Un certain nombre de recherches semble alors attester que la clairvoyance normative participe à l'obtention d'une évaluation positive. Toutefois, ces différentes recherches font toutes fi de l'idée qu'il existerait deux dimensions de la valeur sociale : l'*utilité sociale* et la *désirabilité sociale*. La prise en compte de ces deux dimensions, surtout si l'on admet que les normes sociales ne renvoient pas toutes à la même dimension (Beauvois, 1995 ; Dubois & Beauvois, 2005 ; Dubois, 2005), vient alors quelque peu compliquer le modèle liant clairvoyance normative et évaluation positive car elle suggère que la clairvoyance de certaines normes aidera avant tout à être bien évalué sur le plan de l'utilité sociale alors que la clairvoyance d'autres normes participera davantage à être évalué favorablement sur le plan de la désirabilité sociale. Ces réflexions ont été à la base de ce travail de thèse et ont conduit à la réalisation de notre première étude. Les quelques résultats inattendus que nous avons obtenus nous ont cependant incité par la suite à reconsidérer la pertinence de rattacher la notion de clairvoyance à certains types de contenu (internalité, autosuffisance, etc.), ce qui nous a amené à la proposition de deux nouvelles notions : la *clairvoyance de l'utilité sociale* et la *clairvoyance de la désirabilité sociale*. C'est dans l'optique de valider cette proposition que deux nouvelles études ont alors été réalisées. Si celles-ci appuient dans leur ensemble l'idée que les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales seraient des indicateurs plus performants d'une évaluation sociale positive que ne le seraient les clairvoyances des normes sociales de jugement, elles n'ont néanmoins pas manqué de soulever de nouvelles questions. Cela nous a ainsi mené, dans un troisième temps, à nous interroger sur ce qui détermine la valeur en jeu dans une situation d'évaluation. Nos trois dernières études ont été construites dans ce dessein et ont participé, en conclusion de ce travail, à étayer l'idée que la clairvoyance de la valeur sociale des jugements ne permettrait l'obtention d'une évaluation positive que si celle-ci va de pair avec une certaine clairvoyance de la valeur sociale des éléments constitutifs de la situation d'interaction.

ABSTRACT

The concept of normative clearsightedness (Py & Somat, 1991), born in continuity with studies on the norm of internality (Beauvois, 1984), reflects the knowledge of the normative or counter-normative nature of a type of behaviour or a type of judgement. Several researches appear to show that normative clearsightedness helps to obtain a positive evaluation. However, none of these researches takes into account the idea that there might be two dimensions of social value: social utility and social desirability. Considering those two dimensions, especially if we accept that not all social norms refer to the same dimension (Beauvois, 1995; Dubois & Beauvois, 2005; Dubois, 2005), somehow complicates the model linking normative clearsightedness with a positive evaluation. It suggests indeed that while clearsightedness of some norms will help first of all to get a good evaluation on the dimension of social utility, clearsightedness of other norms will help above all to get a good evaluation on the dimension of social desirability. These considerations were the foundation of this work and led to our first study. However, we reached some unexpected results that prompted us thereafter to reconsider the pertinence to attach the notion of clearsightedness to particular types of content (internality, self-sufficiency, etc.), which led us to propose two new notions: clearsightedness of social utility and clearsightedness of social desirability. Two new studies were thus executed to challenge this proposal. While these researches support as a whole that clearsightedness of social utility and social desirability are better indicators of positive evaluation than clearsightedness of social norms of judgement, they also raised new questions, which led us, in a third time, to wonder about what will determine the dominating social value in an evaluative situation. Our last three studies were designed to this purpose and helped to support the idea, in conclusion of this work, that the clearsightedness of the social value of judgements would bring a positive evaluation only if this clearsightedness is combined with a kind of clearsightedness of the social value of elements constituting the interaction's situation.

TABLES DES MATIERES

AVANT-PROPOS	1
CHAPITRE 1 : Des premières théories de l'attribution à la norme d'internalité	7
1.1 Théories de l'attribution et <i>Locus of Control</i>	8
1.1.1 Les premières réflexions de Heider	8
1.1.2 Le modèle de Jones et Davis	8
1.1.3 Le modèle de Kelley	9
1.1.4 Le Locus of Control	11
1.2 Les biais d'attribution	13
1.2.1 Le biais d'autocomplaisance	13
1.2.2 Le biais acteur-observateur	13
1.2.3 L'erreur fondamentale	14
1.3 Vers une analyse sociale de l'attribution	15
1.3.1 La prise en compte des attentes chez Jones et McGillis	17
1.3.2 Les attributions intergroupes	17
1.4 La norme d'internalité	20
1.4.1 Les trois paradigmes de Jellison et Green	21
1.4.2 Les propositions théoriques de Beauvois	22
1.4.3 Internalité et groupes dominants	24
1.4.4 Valorisation des explications internes et pratiques évaluatives	25
1.4.5 Acquisition de la norme d'internalité	27
1.4.6 Internalité et exercice libéral du pouvoir	29
CHAPITRE 2 : Le concept de norme sociale et les autres normes sociales libérales	35
2.1 Le concept de norme sociale	35
2.1.1 Ce que n'est pas une norme sociale	36
2.1.2 Ce qu'est une norme sociale de jugement	40

2.2	Le syndrome individualiste	43
2.3	Normativité des sept dimensions du syndrome individualiste	45
2.3.1	Valorisation et acquisition sociales des dimensions de l'individualisme.....	46
2.3.2	Le collectif libéral	51
CHAPITRE 3 : La clairvoyance normative		57
3.1	Un concept nouveau pour une idée ancienne	59
3.1.1	Orthogonalité entre la clairvoyance normative et l'adhésion à la norme	60
3.1.2	Mesure(s) de la clairvoyance normative	61
3.1.3	Stabilité temporelle et acquisition de la clairvoyance normative.....	63
3.2	La clairvoyance normative : une métaconnaissance ?	65
3.2.1	La clairvoyance normative face à l'autorégulation comportementale	66
3.2.2	Clairvoyance normative et métacognition.....	67
3.2.3	Vers une clairvoyance générale de la valeur sociale	70
3.3	Clairvoyance normative et jugement social	72
CHAPITRE 4 : La connaissance évaluative.....		79
4.1	Le concept de <i>trait de personnalité</i> revisité.....	81
4.1.1	Les comportements CC et CA	83
4.2	Lien entre la connaissance évaluative et la normativité	86
4.3	Les deux dimensions de la valeur sociale	88
4.3.1	Désirabilité et utilité sociales de différents critères d'évaluation.....	90
4.4	De la théorie à l'empirisme	96
CHAPITRE 5 : Clairvoyance normative et évaluation au regard des deux dimensions de la valeur sociale.....		99
5.1	Étude 1a : Valeur des personnes, expression de jugements normatifs et clairvoyance normative	100
5.1.1	Population.....	102
5.1.2	Matériel et procédure.....	102
5.1.3	Variables indépendantes, variables dépendantes et hypothèses opérationnelles	104
5.1.4	Résultats	106
5.1.4.1	Effet du type de portrait et du type de jugement sur l'expression de normativité	106
5.1.4.2	Effet du type de portrait et du type de jugement sur la clairvoyance "classique"	108
5.1.4.3	Effet du type de portrait et du type de jugement sur la clairvoyance de la normativité	110
5.1.4.4	Effet du type de portrait et du type de jugement sur la clairvoyance de la contre-normativité	111
5.1.5	Discussion	112

5.2 Étude 1b : Clairvoyance de la valeur sociale des jugements et valeur sociale des personnes	116
5.2.1 Première phase	120
5.2.1.1 Population	120
5.2.1.2 Matériel et procédure	120
5.2.1.3 Résultats	121
5.2.2 Seconde phase	126
5.2.2.1 Résultats	127
5.2.3 Discussion	129
5.3 Étude 2 : Clairvoyances des élèves, clairvoyances perçues par les enseignants et jugement scolaire	133
5.3.1 Population	136
5.3.2 Matériel	137
5.3.3 Procédure	137
5.3.4 Mesure des variables indépendantes et dépendantes	138
5.3.5 Résultats	139
5.3.6 Discussion	145
5.4 Pour continuer... ..	149
CHAPITRE 6 : Interactions sociales, critères d'évaluation et expression de jugements utiles vs désirables	151
6.1 Étude 3 : Valeur sociale en jeu dans les activités et les relations sociales et valeur sociale des jugements.....	159
6.1.1 Population	160
6.1.2 Matériel et procédure.....	160
6.1.2.1 Les jugements	161
6.1.2.2 Les activités sociales	162
6.1.2.3 Les relations sociales	163
6.1.3 Résultats	165
6.1.3.1 Utilité et désirabilité sociales des jugements	165
6.1.3.2 Utilité et désirabilité sociales en jeu dans les activités sociales	169
6.1.3.3 Utilité et désirabilité sociales en jeu dans les relations sociales	172
6.1.4 Discussion	175

6.2 Étude 4 : Expression de jugements utiles et désirables en fonction	
des relations et des activités sociales	179
6.2.1 Population.....	180
6.2.2 Matériel et procédure.....	180
6.2.3 Variables indépendantes, variable dépendante et hypothèses opérationnelles.....	184
6.2.4 Résultats	186
6.2.5 Discussion	190
6.3 Étude 5 : Expression de jugements utiles et désirables en fonction des relations	
et des caractéristiques des agents sociaux	193
6.3.1 Population.....	194
6.3.2 Matériel et procédure.....	195
6.3.3 Variables indépendantes, variable dépendante et hypothèses opérationnelles.....	198
6.3.4 Résultats	199
6.3.5 Discussion	204
CONCLUSION GENERALE.....	209
BIBLIOGRAPHIE	225
ANNEXES	247

AVANT-PROPOS

Depuis le milieu des années 1980, l'étude des normes sociales, et plus particulièrement des normes sociales dites de jugement, a fait l'objet d'un engouement non négligeable au sein des psychologues sociaux francophones. Cantonné dans un premier temps à l'étude du caractère normatif des attributions internes (Beauvois, 1984 ; Dubois, 1987), ce mouvement s'est ensuite élargi à d'autres dimensions de ce que certains auteurs ont appelé le syndrome individualiste (Channouf & Mangard, 1997 ; Beauvois & Dubois, 2001 ; Dubois & Beauvois, 2005). Partant du constat que les participants aux recherches sur les normes sociales étaient capables de moduler leurs réponses selon qu'il leur était demandé de donner une impression positive ou négative d'eux-mêmes, Py et Somat (1991) en vinrent assez rapidement à proposer l'idée que les gens devaient avoir une certaine connaissance de ce qui est normatif et de ce qui ne l'est pas. Le concept de *clairvoyance normative* était né, concept qui occupera une place centrale dans ce travail de thèse. Dès lors, plusieurs auteurs s'interrogèrent sur l'impact de la clairvoyance normative dans les processus évaluatifs. Bien que peu nombreux, les travaux effectués dans ce domaine suggèrent de façon relativement consistante que la clairvoyance normative participe à l'obtention d'une évaluation positive (Py & Somat, 1996 ; Valéau & Pasquier, 2003 ; Dompnier, Pansu & Bressoux, 2006).

Parallèlement à cet ensemble de travaux regroupé généralement sous les termes *d'approche sociocognitive des normes sociales*, Beauvois (1976, 1990, 1995) s'est employé à remettre en cause l'idée encore couramment partagée aujourd'hui qui veut que la connaissance renverrait uniquement à ce que sont les choses. À cette vision unidimensionnelle de la connaissance, Beauvois oppose une vision bidimensionnelle qui suppose que si la connaissance exprime certes ce que sont les choses (composante descriptive), elle exprime également et peut-être davantage ce que valent les choses dans un rapport social donné (composante évaluative).

Beauvois baptise cette seconde composante la *connaissance évaluative*. Cette connaissance ne serait toutefois elle-même pas unitaire puisque de nombreuses recherches attestent d'une bidimensionnalité de la valeur sociale (e.g. Dubois & Beauvois, 2001 ; Dubois, 2006). La première de ces deux dimensions, appelée *désirabilité sociale*, renverrait à « l'aptitude d'un objet (notamment d'une personne) à satisfaire, dans la vie sociale et les relations interpersonnelles, les motivations des gens ou au contraire à ne pas les satisfaire (approche/évitement) » (Dubois, 2006, pp. 101-102). La seconde de ces deux dimensions, dénommée *utilité sociale*, reflèterait quant à elle davantage « l'aptitude d'un objet à performer dans l'environnement qui est le sien (et notamment pour une personne, dans l'environnement social qui est le sien) ou au contraire à échouer dans cet environnement » (Dubois, 2006, p. 102). Si la majorité des auteurs se sont accordés dans un premier temps à dire que le fondement des normes sociales est à chercher du côté de leur utilité sociale, un certain nombre d'études vinrent par la suite fragiliser ce point de vue (Dubois & Beauvois, 2005 ; Dubois, 2005). Celles-ci permirent en effet de mettre en évidence que si certaines normes sociales paraissaient bien ancrées sur l'utilité sociale (norme d'internalité, norme d'autosuffisance), au moins une autre semblait plutôt ancrée sur la désirabilité sociale (norme d'ancrage individuel). Ainsi, si l'expression de certaines normes sociales, du fait qu'elles soient porteuses d'utilité sociale, permettrait une évaluation positive sur le plan de l'utilité sociale, l'expression d'autres normes sociales participerait avant tout à l'obtention d'une évaluation positive sur le plan de la désirabilité sociale. Ces considérations nous ont conduit à questionner l'influence réelle de la clairvoyance normative dans les processus évaluatifs. En effet, tout laisse penser que, si l'expression de certaines normes sociales amène à être valorisé sur le plan de l'utilité sociale alors que l'expression d'autres normes sociales entraîne une valorisation sur le plan de la désirabilité sociale, alors la clairvoyance du caractère normatif des premières devrait elle aussi participer à une valorisation différente que la clairvoyance du caractère normatif des secondes. Ces réflexions ont été à la base de ce travail de thèse et nous ont mené à la réalisation de notre première étude. Les résultats que nous avons obtenus, nous le verrons, nous pousseront toutefois par la suite à revisiter le concept de clairvoyance normative et, plus globalement, à nous interroger sur les différents déterminants en jeu dans les situations d'évaluation sociale.

Les quatre premiers chapitres de ce travail seront consacrés à la présentation des différents éléments théoriques qui ont nourri nos réflexions et qui représentent par conséquent le terreau théorique de nos six études. Le chapitre 1 nous emmènera des premières théories de

l'attribution (Heider, 1944, 1958 ; Jones & Davis, 1965 ; Kelley, 1967) à la théorie de la norme d'internalité (Beauvois, 1984) en passant par la théorie de l'attribution sociale (Deschamps, 1973-74). Nous cheminerons ainsi du premier (intra-individuel) au quatrième et dernier niveau d'analyse (idéologique) proposés par Doise (1980, 1982) comme grille de lecture des travaux en psychologie sociale, ce qui nous permettra de mieux cerner à quel niveau d'analyse nous nous situons dans ce travail. Au chapitre 2, nous tenterons pour commencer de définir précisément, en nous référant principalement aux travaux de Dubois (1994, 2002, 2003b), ce qu'est et ce que n'est pas une norme sociale, et plus particulièrement une norme sociale de jugement. Nous aborderons ensuite la question de l'existence, dans nos sociétés dites individualistes ou encore démocratiques libérales, d'autres normes sociales que la norme d'internalité. Nous verrons alors qu'au moins trois autres dimensions du syndrome individualiste semblent pouvoir revêtir le statut de norme sociale. Le troisième chapitre sera consacré au concept de clairvoyance normative (Py & Somat, 1991, 1996, 1997). Nous nous arrêterons tout d'abord assez brièvement sur la question de son origine, de son orthogonalité avec l'adhésion aux normes sociales, de sa mesure, de sa stabilité dans le temps et de son acquisition. Nous discuterons ensuite plus longuement, après avoir précisé ce qui différencie le concept de clairvoyance normative de celui d'autorégulation comportementale (Snyder, 1974, 1979), en quoi la clairvoyance normative peut être considérée comme une sorte de métaconnaissance, i.e. comme une connaissance assez générale du fonctionnement social, ce qui nous conduira à aborder également la question du lien entre les clairvoyances des différents types de jugements. Enfin, nous traiterons des effets de la clairvoyance normative sur le jugement d'évaluateurs. Le dernier chapitre théorique, le chapitre 4, se penchera quant à lui sur la notion de connaissance évaluative (Beauvois, 1976, 1990, 1995). Nous verrons tout d'abord en quoi cette approche, ainsi que les nombreuses recherches qui en ont découlé, ont permis de repenser le concept de trait de personnalité. Nous opérerons ensuite un rapprochement entre connaissance évaluative des traits et expression de normes sociales pour nous intéresser finalement à la distinction entre désirabilité et utilité sociales, ce qui nous mènera à situer différents types d'objet sociaux (traits, profession, genres et jugements normatifs) sur ces deux dimensions.

Cette première partie théorique sera suivie par la présentation de nos différentes études. Le chapitre 5 débutera par la présentation de notre première étude (étude 1a) déjà évoquée ci-dessus. Plus précisément, celle-ci se proposera d'étudier les effets de l'expression et de la clairvoyance de l'internalité, de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel sur l'évaluation

sociale. Les quelques résultats inattendus que nous avons obtenus nous inciteront alors à proposer de ne plus rattacher la notion de clairvoyance à certains types de contenu (internalité, autosuffisance, etc.), mais directement aux deux dimensions de la valeur sociale, ce que nous appellerons par la suite la *clairvoyance de l'utilité sociale* et la *clairvoyance de la désirabilité sociale*. Notre deuxième étude (étude 1b) servira dès lors à éprouver cette proposition. Nous chercherons en effet à montrer, par l'intermédiaire d'une nouvelle analyse des données de l'étude 1a impliquant cette fois comme indicateurs les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales (dont la mesure sera rendue possible grâce à la première phase de notre étude 1b), que les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales sont des facteurs plus prédictifs de l'évaluation sociale que ne le sont les clairvoyances de l'internalité, de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel. Nous verrons alors que nos résultats restent insuffisants dans leur ensemble pour valider cette proposition. Toutefois, la prise en compte de certains éléments (lourdeur cognitive de la tâche, population différente entre la première et la seconde phase de notre étude) nous poussera à persévérer dans cette voie, ce qui nous amènera à la réalisation d'une nouvelle étude (étude 2). Celle-ci consistera d'une part à observer les effets de la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des élèves – ainsi que celle perçue par leur enseignant – sur le jugement scolaire qu'ils reçoivent, et d'autre part à comparer ces effets avec ceux imputables à la clairvoyance de l'internalité (des élèves et perçue par leur enseignant). Si nos résultats appuient cette fois davantage l'idée que les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales sont des indicateurs plus performants de l'évaluation sociale que ne le sont les clairvoyances de l'internalité, de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel, plusieurs résultats sont néanmoins une nouvelle fois imprévus. En effet, alors que nous nous attendions, en matière de jugement scolaire (Beauvois, 1976), à ce que la clairvoyance de l'utilité sociale soit la seule à participer à un jugement scolaire favorable, force sera pourtant de constater que la clairvoyance de la désirabilité sociale y participe également. Cela nous conduira à nous interroger sur ce qui détermine les critères d'évaluation utilisés dans une situation d'évaluation, et sur la vraisemblable nécessité d'être clairvoyant de la valeur sociale à laquelle renvoient ces déterminants pour obtenir une évaluation positive.

Ces réflexions seront à la base de nos trois dernières études, regroupées dans le chapitre 6. L'étude 3 sera construite dans l'optique de mesurer l'utilité et la désirabilité sociales auxquelles renvoient deux éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale susceptibles d'influencer les critères qu'utilisera un évaluateur dans une situation

d'évaluation : l'activité sociale et la relation sociale. L'utilité et la désirabilité sociales d'une nouvelle série de jugements internes, autosuffisants et ancrés individuellement seront également mesurées. Nos résultats révèlent alors une grande hétérogénéité des scores d'utilité et de désirabilité sociales tant entre les 24 activités sociales qu'entre les 24 relations sociales et les 24 jugements testés. Ils nous permettront dès lors d'élaborer le matériel de l'étude 4. L'objectif de celle-ci sera d'observer dans quelle mesure la valeur sociale (utilité *vs* désirabilité sociales) que véhiculent l'activité sociale et la relation sociale constitutives d'une situation d'interaction sociale influence les jugements (utiles *vs* désirables) que préférera entendre un évaluateur de la part d'un évalué. Notre dernière étude (étude 5) suivra le même objectif en laissant cependant cette fois de côté la variable « activité sociale » pour se focaliser sur l'influence de la relation sociale ainsi que de deux nouveaux éléments pouvant être considérés comme constitutifs d'une situation d'interaction sociale : le sexe et la profession de l'évaluateur. Ces deux dernières études nous permettront de montrer que l'activité sociale, la relation sociale, le sexe de l'évaluateur ainsi que sa profession contribuent tous à déterminer les jugements que préférera entendre un évaluateur de la part d'un évalué, et que l'effet de chacun de ces éléments s'additionne aux autres. Cela nous conduira à réfléchir, en conclusion de ce travail, à un modèle théorique de l'évaluation sociale où la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements n'aiderait à l'obtention d'une évaluation positive que si celle-ci est couplée à la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales auxquelles renvoient les différents éléments qui constituent la situation d'évaluation.

CHAPITRE 1

Des premières théories de l'attribution à la norme d'internalité

Dans les années 1940, la psychologie sociale baignait dans un béhaviorisme omniprésent. Si quelques recherches laissaient augurer ce que certains ont appelé la *révolution cognitive*¹, il faudra attendre les années 1950, puis 1960 pour que celle-ci se développe puis s'installe confortablement. Les instigateurs de cette (r)évolution avaient pour objectif de remettre au centre des préoccupations les significations que l'être humain construit au contact du monde qui l'entoure et les processus de cette construction (Bruner, 1991). Pourtant, l'intérêt des chercheurs s'est progressivement déplacé, avec l'avènement de l'ordinateur et de la théorie mathématique de la communication (Shannon & Weaver, 1949), de la construction des significations au traitement de l'information. Ce « nouveau » cognitivisme envisageait l'être humain en tant que machine à traiter rationnellement de l'information. Il a ainsi formé le terreau propice au développement d'un nouveau champ de recherche qui accouchera de nombreuses tentatives de théorisation regroupées par la suite sous l'appellation de *théories de l'attribution*. Si les psychologues sociaux s'accordent à donner à Fritz Heider (1944, 1958) la paternité de ce champ de recherche, il faudra cependant attendre encore quelques années et les modèles attributifs de Jones et Davis (1965) puis de Kelley (1967) pour que l'attribution devienne définitivement un thème incontournable de la psychologie sociale. Ces trois modèles peuvent être considérés comme les modèles classiques de l'attribution (pour une revue, voir par exemple Deschamps & Clémence, 1990).

¹ Le terme de *révolution* est peut-être un peu exagéré, mais nous y voyons pour le moins une *évolution* importante de la perspective d'approche de l'être humain en psychologie : la « boîte noire » chère aux béhavioristes s'ouvrait à nouveau.

1.1 Théories de l'attribution et *Locus of Control*

1.1.1 Les premières réflexions de Heider

Dans son étude des relations interpersonnelles, Heider (1944, 1958) soutient que les individus font appel à une psychologie du sens commun pour analyser leurs propres comportements et ceux d'autrui. Au-delà des faits en lien direct avec les comportements observés, les individus chercheraient à créer des connexions entre ceux-ci et d'autres éléments de leur environnement cognitif. Ils feraient notamment des inférences quant aux causes des comportements qu'ils observent. Pour ce faire, ils exécuteraient une sorte d'analyse statistique spontanée afin de dégager de la multitude de comportements observés la structure factorielle latente et invariante qui les sous-tend. Ce processus cognitif, que Heider nomme *l'attribution*, permettrait ainsi aux individus d'organiser leur environnement de façon stable et cohérente et participerait de ce fait au maintien d'un état d'équilibre cognitif². Dans ce processus d'attribution, certains facteurs se rattacheraient aux personnes alors que d'autres feraient référence à l'environnement de ces mêmes personnes. Ainsi, Jean peut attribuer la colère de sa femme au caractère teigneux de cette dernière ou au licenciement qu'elle vient de subir. Ces deux types d'attribution entraîneront les individus à organiser leur environnement de façon différente, et détermineront par conséquent leurs réactions et leurs attentes. Pour reprendre l'exemple ci-dessus, Jean réagira différemment à la colère de sa femme selon qu'il l'attribue au caractère teigneux de cette dernière ou à son licenciement. La première attribution l'amènera à riposter alors que la seconde le poussera plutôt à consoler et à soutenir sa femme. Pour Heider, l'attribution nous aide ainsi à organiser notre environnement, ce qui aurait l'avantage de nous le rendre maîtrisable et donc prédictible.

1.1.2 Le modèle de Jones et Davis

À partir des idées avancées par Heider, Jones et Davis (1965) proposent un modèle, dit des *inférences correspondantes*, permettant de rendre compte des processus en jeu dans la perception des causes des comportements d'autrui. Ce modèle part du postulat qu'un observateur cherche dans les dispositions personnelles de l'acteur – i.e. ses traits de caractère

² La nécessité de cet état cognitif est au centre de la théorie de l'équilibre de Heider (1946, 1958). Notons que d'autres auteurs, à la suite de Heider, se sont attachés à rendre compte de cet équilibre. Citons par exemple la théorie de la congruence d'Osgood et Tannenbaum (1955) ou encore la théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957), théories regroupées généralement sous le nom générique de *théories de la consistance cognitive*.

– les causes de son comportement intentionnel. Pour que ce comportement soit considéré comme intentionnel, l’observateur doit supposer 1) que l’acteur a plusieurs choix de comportements possibles, 2) qu’il est capable de réaliser ces différents comportements possibles, 3) qu’il est libre dans son choix de comportements et 4) qu’il est conscient des effets de ceux-ci. Ce n’est que si ces conditions sont respectées que l’observateur peut être sûr que le comportement de l’acteur découle bien de sa volonté et en aucun cas de quelque contingence extérieure. La difficulté de l’observateur sera alors de savoir quels sont les effets spécifiques du comportement en question car plusieurs comportements peuvent avoir des effets en commun. Pour pallier cette difficulté, l’observateur comparerait les différents effets de l’ensemble des comportements possibles afin de distinguer les effets qu’il juge spécifiques à un comportement de ceux qu’il juge partagés par l’ensemble ou une partie des comportements possibles. Le processus d’attribution se déroulerait ainsi en trois étapes : tout d’abord, l’observateur repère les différents effets d’un comportement. Puis, il compare ces effets aux effets des comportements possibles mais non réalisés afin de trier les effets spécifiques au comportement en question des effets partagés avec les autres comportements possibles. Enfin, l’observateur fait une attribution, c’est-à-dire établit une correspondance entre le comportement de l’acteur, son intention et une de ses dispositions personnelles, en s’appuyant sur les effets spécifiques du comportement réalisé et des autres comportements possibles mais non réalisés. Ce modèle de Jones et Davis reste cependant limité puisqu’il ne considère que les attributions 1) de type dispositionnel et 2) effectuées à partir du comportement d’autrui.

1.1.3 Le modèle de Kelley

Également dans la continuité des travaux heideriens, le modèle de la *covariation* de Kelley (1967) vise à la fois les attributions faites sur autrui (hétéro-attributions) et les attributions faites sur soi-même (auto-attribution) ; il est ainsi plus général que celui de Jones et Davis. Kelley part de l’idée que les individus font des attributions car ils sont motivés à maîtriser la structure causale permanente de leur environnement. Il s’intéresse de ce fait plus particulièrement, au contraire de Jones et Davis, aux attributions à l’environnement – qu’il appelle *externes* – car ce sont les seules selon lui qui permettent aux individus d’acquérir une connaissance objective de leur environnement³. Dans le processus d’attribution, celles-ci

³ Cette affirmation, en accord avec les années 1950-1960 où l’individu était envisagé comme un scientifique au quotidien, paraît de nos jours quelque peu dépassée. Deschamps et Clémence (1990) proposent plutôt de parler

seraient cependant en compétition avec des attributions *internes*. Selon Kelley, l'attribution dépendrait en effet du résultat d'une sorte d'analyse de variance qu'effectueraient les individus en fonction de quatre facteurs : 1) l'objet, 2) les personnes (soi compris) en interaction avec l'objet, 3) les modalités temporelles et 4) circonstancielles des interactions avec l'objet. Imaginons le comportement observé (l'effet) suivant : “Marie punit le petit Léon“. Pour parvenir à attribuer une cause à cet effet, les individus entreprendraient alors une analyse statistique afin de constater si l'effet varie ou non en fonction des modalités des quatre facteurs présentés ci-dessus. En d'autres termes, ils s'appliqueraient à voir si l'effet se produit 1) uniquement avec le petit Léon ou aussi avec d'autres enfants, 2) exclusivement si c'est Marie ou également si c'est d'autres personnes, 3) une unique fois ou régulièrement et 4) dans des circonstances précises ou quelles que soient les circonstances. Les résultats de cette analyse amèneraient les individus à faire une attribution externe si – et seulement si – l'effet est dépendant uniquement du premier facteur, c'est-à-dire ici si le comportement observé est lié spécifiquement au petit Léon (forte distinctivité) et qu'il se produit quelle que soit la personne (fort consensus), en tout temps (forte consistance temporelle) et en toute circonstance (forte consistance circonstancielle). McArthur (1972) arrive alors à montrer expérimentalement, en manipulant l'information que des participants reçoivent sur la distinctivité, le consensus et la consistance d'un événements, que ces trois critères déterminent bien, conformément au modèle développé par Kelley, le type d'attribution faite par les participants.

Kelley est peut-être l'auteur qui est allé le plus loin dans l'idée que les individus sont des scientifiques spontanés qui appréhendent jour après jour leur environnement à partir de lois statistiques. Cependant, faute de temps ou d'information, il semble peu probable que, dans leur vie quotidienne, les individus puissent effectuer fréquemment des analyses causales complètes. Kelley lui-même le suggère dès 1972 en introduisant la notion de *schéma causal*. Dans bien des cas, les personnes feraient appel à leur expérience pour faire des attributions. Un schéma causal serait une conception générale acquise au fil des expériences sur le lien privilégié qu'entretiennent certaines causes avec certains effets. Lorsqu'un événement a déjà fait l'objet par le passé d'attributions répétées, les individus utiliseraient le schéma causal qu'ils associent à cet événement. Dans le cas opposé où un événement sort de l'ordinaire, ils procéderaient par contre à une analyse causale complète. Hansen (1980) soutient quant à lui

d'une connaissance *subjective*. Nous verrons plus loin que cette connaissance pourrait même être qualifiée d'*évaluative*.

que les personnes appliqueraient fréquemment un *principe d'économie* qui consisterait à attribuer à la première cause possible envisagée l'effet observé.

1.1.4 Le Locus of Control

En parallèle aux modèles classiques de l'attribution présentés ci-dessus s'est développé un autre courant de recherche qui reprend dans une perspective différentialiste certaines idées avancées par les premiers théoriciens de l'attribution. Celui-ci, mieux connu sous le nom de *Locus of Control* (LOC), trouve ses racines dans les théories de l'apprentissage et s'intéresse à la façon qu'ont les individus d'expliquer les renforcements qu'ils reçoivent, et aux conséquences de ces explications sur leur comportement. Rotter (1966 ; voir également Lefcourt, 1966 ; Phares, 1976) part de l'idée que pour qu'un renforcement ait un impact sur l'apprentissage, il faut que l'individu puisse établir un lien de causalité entre ce renforcement et son comportement ou ses dispositions. Selon Rotter, certaines personnes privilégieraient ce type de lien et auraient ainsi une croyance en ce qu'il appelle un *contrôle interne*. À l'inverse, d'autres individus rapporteraient systématiquement les renforcements au hasard, à la chance, au pouvoir d'autrui... et auraient ainsi une croyance en un *contrôle externe*. Envisagés dans une perspective différentialiste, ces deux types de croyance sont conceptualisés comme les deux pôles d'une dimension relativement stable de la personnalité. De nombreuses échelles ont alors été construites (dont la célèbre échelle I-E de Rotter, 1966) afin de situer les individus sur cette dimension⁴. Ces échelles ont ensuite été largement utilisées afin de révéler ce qui caractérise les individus internes vs externes. Il ressort ainsi de différentes études (pour une revue, voir Dubois, 1987) que les individus internes sont plus efficaces dans le traitement de l'information et réussissent mieux scolairement et professionnellement que les individus externes. Sans remettre en cause la distinction interne/externe qui faisait jusque-là l'objet de toutes les attentions, plusieurs auteurs (e.g. Levenson, 1972) en viennent à soutenir que la dichotomie interne/externe est insuffisante pour catégoriser l'ensemble des possibles en matière d'explication des renforcements. Weiner (1979 ; Weiner, Frieze, Kukla, Reed, Rest & Rosenbaum, 1972) propose ainsi par exemple un modèle intégrant une nouvelle dimension : la stabilité temporelle des causes⁵.

⁴ Ces échelles opposent généralement une explication interne à une explication externe. La tâche des participants consiste alors à choisir l'explication qui leur convient le mieux.

⁵ Rosenbaum (1972, cité par Weiner, 1979) évoque même la possibilité d'intégrer une troisième dimension pour catégoriser les causes des renforcements : la contrôlabilité, c'est-à-dire le caractère intentionnel vs non intentionnel d'une cause. Il propose alors une typologie à partir du croisement des trois dimensions

Certains auteurs ont insisté sur les différences qui existeraient entre les concepts de LOC et d'attribution. Ainsi, Dubois (1987) met en avant que le LOC serait une *expectation générale*, c'est-à-dire *une croyance a priori*, alors que l'attribution serait *une explication a posteriori*. Dubois (1987) comme Beauvois (1984) défendent également que le LOC concernerait les renforcements alors que l'attribution concernerait les comportements. La distinction entre ces deux notions n'est cependant peut-être pas aussi claire qu'il y paraît, l'une se confondant parfois dans l'autre. De plus, si Heider (1958) développe son argumentation en parlant principalement d'actions ou de comportements, il use également du terme plus général d'*événements* qui inclut aussi bien les comportements que les renforcements. D'ailleurs, Weiner (1979, 2005), tout en faisant référence au LOC, présente son analyse du succès et de l'échec (i.e. des renforcements) comme une théorie de l'attribution. En définitive, la différence entre le LOC et les théories de l'attribution se situe plus au niveau de leur perspective (différentialiste vs cognitive) qu'au niveau de leur objet d'étude⁶.

La notion de schéma causal (Kelley, 1972) comme le principe d'économie (Hansen, 1980) que nous avons présenté ci-dessus suggèrent que les individus n'agissent pas toujours en bons scientifiques appliqués puisqu'ils se contentent parfois de raisonnements tronqués. Weiner (1979, 1986) avance quant à lui que le type d'explication avancé par les personnes diffère selon que le renforcement à expliquer est positif (succès) ou négatif (échec). Ces quelques résultats laissent entrevoir que les individus prennent parfois d'autres chemins cognitifs que celui de la rationalité pure et dure, et qu'ils seraient ainsi sujets à ce qui a été appelé les *biais attributifs*.

interne/externe, stabilité et contrôlabilité. Ainsi, par exemple, une cause interne, stable et contrôlable fera référence à des *compétences acquises* alors que, à l'inverse, une cause externe, instable et non contrôlable se rapportera à la *chance* ou au *hasard*. Si la dimension de stabilité connaîtra un certain succès par la suite, cela sera par contre moins le cas de la contrôlabilité.

⁶ Le lecteur aura peut-être remarqué que le vocabulaire utilisé pour définir les deux grands types de causes qui s'opposent dans l'attribution est quelque peu hétérogène : causes se rattachant *aux personnes* vs à *l'environnement* chez Heider ; causes *dispositionnelles* chez Jones et Davis ; causes *internes* vs *externes* chez Kelley. De plus, le LOC ne fait plus référence à des *causes* mais à des *lieux de contrôle* ou encore à des *explications internes* vs *externes*. Ces différentes expressions ne se recouvrent pas totalement. Cependant, pour notre propos, distinguer ces différentes expressions ne revêt que peu d'intérêt. Par la suite, le lecteur ne se formalisera donc pas s'il observe, au gré des contextes théoriques et syntaxiques, l'utilisation de l'une ou de l'autre de ces expressions. Il rencontrera cependant la plupart du temps les termes *interne/externe* associés généralement aux termes *attribution*, *cause* ou *explication*. Il est suffisant pour le lecteur de retenir qu'un événement (comportement ou renforcement) peut être *attribué/expliqué* en faisant référence à des causes se rapportant à l'acteur (*aux personnes*, *dispositionnelles*, *internes*) ou à des causes se rapportant à des éléments extérieurs à l'acteur (*à l'environnement*, *externes*).

1.2 Les biais d'attribution

1.2.1 Le biais d'autocomplaisance

Un certain nombre de recherches (voir par exemple Weiner, 1979, 1986) ont montré que les individus ont tendance à attribuer leurs succès à des causes internes alors qu'ils attribuent préférentiellement leurs échecs à des causes externes. Jean expliquera sa bonne note par les efforts qu'il a fournis ou par ses compétences, alors qu'il invoquera la difficulté de l'examen, voire l'incompétence du professeur, pour expliquer sa mauvaise note. C'est à peu de choses près ce que montrent les études d'Arkin et Maruyama (1979) et de Davis et Stephan (1980). Les personnes auraient ainsi une certaine complaisance envers eux-mêmes, complaisance qui s'expliquerait selon Weiner par la motivation des individus à préserver une estime de soi positive.

1.2.2 Le biais acteur-observateur

Nous avons vu ci-dessus que les attributions peuvent porter aussi bien sur nos propres comportements ou renforcements (auto-attributions) que sur ceux d'autrui (hétéro-attributions). Certains auteurs se sont alors demandé s'il y avait des différences entre auto- et hétéro-attributions. Pour Bem (1972), ce n'est pas le cas puisque sa théorie de l'auto-perception conçoit l'individu comme un observateur de son propre comportement. Mais d'autres recherches laissent supposer au contraire qu'acteur et observateur ne font pas le même type d'attribution. Un acteur aurait tendance à chercher les causes de ses comportements ou de ses renforcements dans l'environnement, alors qu'un observateur privilégierait les causes internes à l'acteur pour expliquer ces mêmes événements. Jones et Nisbett (1972) pensent, à l'inverse de Bem, qu'un acteur a un accès privilégié à ses états internes (motivations, expériences antérieures), ce qui n'est évidemment pas le cas d'un observateur. Connaissant ses états internes, et si ceux-ci ne sortent pas de l'ordinaire (e.g. une motivation particulière), l'acteur dirigera alors logiquement son attention sur les caractéristiques de l'environnement pour expliquer ce qu'il fait ou ce qui lui arrive. L'observateur, par contre, focalisera son attention sur l'acteur en train d'agir, et cherchera par conséquent les causes de ce qu'il observe chez celui-ci. Buss (1978) propose pour sa part une autre interprétation : selon lui, si l'observateur, parce qu'il n'est pas impliqué, fait une analyse rationnelle de la situation l'amenant à expliquer un comportement en termes de *causes*, l'acteur, lui, s'attacherait surtout à le justifier et à en chercher les *raisons*.

1.2.3 L'erreur fondamentale

Heider a été le premier à relever la tendance générale des individus à privilégier les attributions internes au détriment des attributions externes. Ce biais d'attribution, appelé à la suite de Ross (1977) l'*erreur fondamentale*, ne remet pas en cause les deux premiers biais présentés ci-dessus, mais il souligne qu'au-delà des différences observées entre événements positifs et négatifs ou entre auto- et hétéro-attributions, la distribution des attributions faites par les individus est la plupart du temps décalée vers le pôle interne. Beauvois (1994) fait la distinction entre deux aspects de l'erreur fondamentale : la *négligence des contraintes de rôle* et la *négligence des contraintes situationnelles*. La première négligence fait référence à la tendance des personnes à minimiser le rôle qu'elles ont ou que les autres ont dans une situation donnée. Une expérience de Ross, Amabile et Steinmetz (1977) montre ainsi que des observateurs, pourtant au courant de l'attribution des rôles par *tirage au sort*, jugent plus compétente la personne ayant obtenu le rôle de questionneur érudit (il devait poser des questions difficiles) que celui ayant obtenu le rôle de questionné (il devait essayer de répondre aux questions difficiles). Nous illustrerons la seconde négligence par une petite étude que nous avons effectuée avec trois de nos étudiantes⁷ auprès de 16 adolescents. Ceux-ci visionnaient dans un premier temps trois extraits vidéo de la fameuse expérience de Milgram (1974) sur la soumission à l'autorité⁸ montrant chaque fois un "professeur" (le sujet) administrant des chocs électriques de plus en plus forts à un "élève" (un complice). Dans le premier extrait, le "professeur" va au bout du protocole (envoyer 450 volts) alors que dans les deux autres, le "professeur" s'arrête bien avant. Dans un second temps, il était demandé aux 16 adolescents d'expliquer pourquoi, selon eux, le premier "professeur" avait continué jusqu'au bout du protocole. L'analyse de leurs réponses montre que plus de 70% de leurs explications se rapportent à des causes internes, alors que la vidéo expose pourtant clairement l'extrême tension que la situation provoque chez le "professeur"⁹.

Plusieurs interprétations de ce biais ont alors été avancées (voir par exemple Dubois, 1987). L'une est suggérée par le nom même que Ross (1977) donne à ce biais et se situe à un niveau purement cognitif : les individus commettraient des *erreurs* dans leur traitement de

⁷ Laetitia Cotter, Laurence Jaccaud et Myriam Nicolet.

⁸ Extraits du film original tourné par Milgram.

⁹ Dans une seconde condition, la vidéo était remplacée par un descriptif d'une page de l'expérience de Milgram et de ses résultats, reproduisant ainsi une procédure déjà utilisée par Birbrauer (cité par Beauvois, 1994). Il est intéressant de constater qu'aucune différence n'est apparue entre cette condition et la condition "vidéo". À l'inverse de ce que nous supposions, l'image ne semble pas rendre plus saillant le poids des contraintes situationnelles.

l'information. Une autre interprétation trouve ses racines dans les motivations des individus à satisfaire leur besoin de contrôler leur environnement. Ce besoin de contrôle serait si important, que lorsque non satisfait, les individus seraient guettés par le syndrome du désespoir acquis (*learned helplessness*, Seligman, 1972). Ils seraient alors enclins à croire en leur contrôle même dans les situations où tout contrôle est objectivement impossible, ce que montre par exemple Langer (1975) avec des jeux de hasard. En d'autres termes, l'*illusion de contrôle* suffirait à satisfaire leur besoin. Obtenir ou maintenir cette illusion de contrôle obligerait toutefois les individus à négliger le hasard, la chance, l'environnement (i.e. toute cause externe) et à privilégier au contraire les explications faisant le lien avec eux-mêmes (i.e. toute explication interne)... bref, à commettre des erreurs fondamentales. Une troisième interprétation fait appel à une autre illusion, l'*illusion de justice* (Lerner, 1970, 1980). Selon Lerner, les gens auraient besoin de croire que nous vivons dans un monde juste, où chacun obtient ce qu'il mérite et ne mérite que ce qu'il obtient. Poussés à penser que les victimes innocentes ne sont en définitive pas si innocentes, les individus en arriveraient à nier toute influence de facteurs externes¹⁰. Enfin, une quatrième explication, que nous ne ferons qu'évoquer ici puisque nous en reparlerons largement d'ici peu (voir section 1.4), se situe quant à elle à un niveau d'analyse idéologique et avance que ce biais est le résultat d'une plus grande valorisation sociale des explications internes qu'externes.

1.3 Vers une analyse sociale de l'attribution

Les modèles classiques de l'attribution ainsi que les biais attributifs et leurs interprétations que nous avons présentés jusque-là peuvent être considérés comme se situant tous plus ou moins au même niveau d'analyse. Une brève présentation de la typologie des niveaux d'analyse proposée par Doise (1980, 1982) nous aidera à clarifier notre propos. Doise défend que tout objet de la psychologie sociale peut être analysé selon quatre niveaux différents : le niveau *intra-individuel* ou *psychologique* (niveau I) se focalise sur les mécanismes cognitifs par lesquels les individus appréhendent leur environnement social. Le niveau *interindividuel* et *situationnel* (niveau II) concerne les processus interindividuels ou intra-situationnels impliquant des individus interchangeables investissant une position ou un rôle dans une situation particulière. Le niveau *positionnel* ou *sociologique* (niveau III) implique des

¹⁰ Notons que cette tendance à négliger les contraintes situationnelles peut avoir des conséquences parfois fâcheuses. Les nombreuses recherches sur la manipulation montrent par exemple que cette tendance rend les individus vulnérables aux procédures de manipulation (pour une revue, voir par exemple Joule & Beauvois, 1987, 1998).

individus qui se différencient par des éléments extérieurs à la situation, tels que le statut social ou l'appartenance groupale¹¹, ce qui ne permet plus de les considérer comme interchangeables. Enfin, le niveau *idéologique* (niveau IV) se réfère aux croyances, aux représentations, aux valeurs que les individus importent avec eux dans une situation et qui influencent les conduites.

Les modèles classiques de l'attribution conçoivent l'attribution comme un processus cognitif intra-individuel et appartiennent ainsi au premier niveau de Doise. Hewston (1997) cite d'ailleurs le modèle de la covariation de Kelley comme exemple prototypique de ce premier niveau. Nous soutenons que le LOC appartient également au niveau I de Doise. En effet, bien que le LOC soit généralement défini en termes de *croyance* ou d'*expectation générale* en un contrôle interne vs externe, la perspective différentialiste dans laquelle il s'inscrit suppose de concevoir cette croyance comme une variable intra-individuelle et non pas comme une « croyance idéologique universaliste » (Doise, 1982, p. 11). L'interprétation du biais d'autocomplaisance en termes de motivation à conserver une estime de soi positive se situe elle aussi à un niveau d'analyse intra-individuel. Les propositions avancées par Jones et Nisbett (1972) pour expliquer le biais acteur-observateur mettent par contre en jeu les positions des individus dans une situation particulière, ce qui amène Hewstone (1997) à les situer un niveau au-dessus (niveau II). Une analyse de l'erreur fondamentale d'attribution en termes d'erreur cognitive est une analyse de niveau I. Il en irait de même lorsque certains chercheurs avancent que cette erreur est liée au *besoin*, à la *nécessité psychologique* de croire en son contrôle ou de croire en un monde juste. Cependant, nous verrons par la suite que ces deux croyances peuvent être également envisagées comme des *valeurs idéologiques dominantes* – comme le soutient Doise (1982) pour la croyance en un monde juste – ce qui sous-tend un niveau d'analyse nettement plus social (niveau IV). Pour le moment, nous retiendrons de cela que si les premiers travaux sur l'attribution se situent à un niveau d'analyse assez “bas” (niveaux I et II), quelques éléments laissent entrevoir que l'attribution n'est vraisemblablement pas indépendante de déterminants plus sociaux (niveaux III et IV), et que ceux-ci ne peuvent donc plus être ignorés.

¹¹ C'est-à-dire, d'un point de vue méthodologique, des variables catégorielles *invoquées*. Notons que la distinction entre les niveaux II et III n'est pas toujours des plus aisées. En effet, la notion d'interchangeabilité des individus est quelque peu perméable. Si l'appartenance sexuelle semble difficilement interchangeable, l'attribut de “patron”, par exemple, correspond certes à une position dans une organisation particulière (niveau II), mais fait également référence à un statut social (niveau III).

1.3.1 La prise en compte des attentes chez Jones et McGillis

La tentative de synthèse des modèles de Jones et Davis et de Kelley que proposent Jones et McGillis (1976) peut être perçue comme un premier pas vers une conception sociale de l'attribution. Ces auteurs soutiennent que les individus, en plus de tenir compte de la distinctivité de l'objet, du consensus et de la consistance, ont également certaines *attentes* envers le comportement de l'acteur (i.e. la cible de l'attribution). Selon eux, ces attentes peuvent être de deux sortes : soit elles portent sur la cible en tant qu'individu, soit elles portent sur la cible en tant que membre d'une catégorie sociale particulière. Les premières seraient mobilisées lors d'attributions interindividuelles (niveau II de Doise) alors que les secondes nous font entrer dans le troisième niveau proposé par Doise. Pour Jones et McGillis, ces attentes (quelles qu'elles soient) interviendraient à la suite de la deuxième étape du modèle de Jones et Davis. Cependant, Jones et McGillis considèrent que les catégories d'appartenance provoquent les mêmes attentes *quel que soit* l'individu. En d'autres termes, ils pensent que seules les catégories d'appartenance de l'acteur influencent le processus d'attribution ; l'observateur, lui, est un spécimen neutre et passif, extérieur à la réalité sociale. Cela leur permet de conserver l'idée d'un individu qui, bien que tenant compte maintenant de facteurs sociaux, fonctionne toujours sur le mode d'un scientifique au quotidien. À cette époque, pourtant, d'autres auteurs avaient déjà entrepris de dépasser cette conception.

1.3.2 Les attributions intergroupes

On doit tout particulièrement à Deschamps (1973-74, 1977 ; pour une revue, Deschamps & Beauvois, 1994 ; Hewstone & Jaspar, 1982, 1990) le développement d'une approche intergroupale de l'attribution. Cette approche – que Deschamps appelle *attribution sociale* – soutient que les mécanismes d'attribution « s'appuient sur une “réalité sociale” qui serait [...] le produit des groupes, de leurs interactions et de leurs différenciations » (Deschamps, 1973-74, p. 719). En d'autres termes, un observateur attribuerait le comportement d'un acteur en tenant compte à la fois des catégories d'appartenance de celui-ci, de ses propres catégories d'appartenance, et de la relation qu'entretiennent ces catégories. L'observateur n'est ainsi plus l'individu neutre et extérieur à la réalité sociale de Jones et McGillis, mais au contraire un élément à part entière de cette réalité. Deschamps puise dans deux domaines aussi vastes l'un que l'autre pour tenter de théoriser l'attribution sociale : celui de la catégorisation sociale et celui des représentations sociales. Nous n'en retiendrons ici que les quelques éléments qui nous semblent être utiles à notre propos. La catégorisation sociale peut être définie comme un

processus cognitif qui, par l'accentuation des ressemblances intra-catégorielles et des différences inter-catégorielles, permet aux individus de structurer leur environnement social (Tajfel, Sheikh & Gardner, 1964 ; Tajfel & Turner, 1979). Cependant, les catégories qui résultent de ce processus ne pèsent pas forcément le même poids, selon la situation, dans l'univers cognitif des personnes. En effet, les travaux de Deschamps (1977) sur la catégorisation *croisée* montrent que mises en confrontation, certaines catégories sont plus saillantes que d'autres. Ainsi, l'âge de Jean risque d'être une catégorie plus saillante que sa religion lorsque Marie voudra attribuer une cause à son comportement grabataire. Les représentations sociales (e.g. Doise & Palmonari, 1986 ; Jodelet, 1989a) seraient à la fois le fondement et le pendant de la catégorisation sociale. Dans le cadre des attributions intergroupes, elles sont à envisager comme des « systèmes de croyances partagés qu'ont les membres de groupes sociaux à propos de leur propre groupe et à propos d'autres groupes » (Hewstone & Jaspard, 1990, p. 223), ce qui les rapproche de la notion de *stéréotypes*. Elles permettraient aux individus de constituer *a priori* des liens privilégiés entre les catégories sociales et certains types de cause ou, pour reprendre la terminologie de Kelley (1972), de constituer des schémas causaux. Ainsi, la catégorisation sociale – en structurant l'environnement en différentes catégories plus ou moins accessibles – et les représentations sociales – en permettant la constitution de schémas causaux – participeraient en commun à simplifier le processus d'attribution intergroupe, ce qui en fait les éléments centraux d'une théorie de l'attribution sociale.

Cependant, ces deux éléments joueraient également un rôle plus actif. L'action conjuguée de la catégorisation sociale et des représentations sociales préparerait en effet les individus à agir envers les autres groupes sociaux. L'attribution intergroupe serait l'une des formes possibles de cette action sociale et serait faite de façon 1) à préserver son *identité sociale* (Tajfel & Turner, 1979) et 2) à valoriser certains groupes par rapport à d'autres (Deschamps, 1973-74). Cette seconde proposition trouve un argument de poids dans les biais intergroupes dont les processus d'attribution font fréquemment l'objet. Ces biais se présentent principalement sous deux formes : les biais *pro-endogroupes* et les biais *pro-groupes dominants*. Une étude assez connue de Taylor et Jaggi (1974) illustre la première forme. Ces auteurs posent l'hypothèse qu'un certain *ethnocentrisme* se concrétisera dans les attributions intergroupes. L'ethnocentrisme peut être défini comme un biais de favoritisme – par la manifestation d'attitudes et de stéréotypes positifs – à l'égard des membres de son propre groupe au détriment des membres des exogroupes. Les sujets hindous de Taylor et Jaggi font ainsi des

attributions complaisantes à l'égard de l'acteur mis en scène lorsque celui-ci est un membre de leur groupe d'appartenance (i.e. des attributions internes pour les événements positifs et des attributions externes pour les événements négatifs). Le pattern de résultats inverse est par contre retrouvé lorsque l'acteur est un Musulman. Duncan (1976) montre que des étudiants américains blancs attribuent à des contraintes externes l'agression d'un Blanc sur un Noir. Par contre, ils attribuent à une disposition à la violence le comportement agressif d'un Noir envers un Blanc. Ce dernier résultat correspond à ce que Pettigrew (1979) a appelé l'*erreur ultime d'attribution*, qu'il définit comme la tendance des individus à attribuer des causes dispositionnelles aux comportements négatifs des membres de l'exogroupe.

Les biais pro-endogroupes semblent particulièrement saillants lorsque les groupes sociaux se trouvent dans une relation conflictuelle ou compétitive (voir par exemple Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961) et qu'une certaine symétrie est perçue entre leur position sociale. Dans la vie quotidienne, il semble cependant que les relations entre groupes soient pour la plupart perçues comme asymétriques. Cette perception hiérarchisée des groupes sociaux, où un groupe dominant (les hommes, les autochtones, les experts, etc.) est opposé à un groupe dominé (les femmes, les étrangers, les novices, etc.), conduirait à une seconde forme de biais intergroupe : les biais *pro-groupes dominants*. Hewstone et Ward (1985) montrent ainsi qu'en Malaisie, si les sujets malais de leur étude font bien des attributions complaisantes à l'égard des membres de leur groupe d'appartenance (biais pro-endogroupes), les sujets appartenant à la minorité ethnique chinoise font par contre des attributions complaisantes non pas à l'égard des membres de leur propre groupe mais à l'égard du groupe dominant malais. Ce biais pro-groupe dominant est retrouvé dans plusieurs autres recherches (voir par exemple l'étude de Deaux & Emswiller de 1974 sur les explications de la performance dans une tâche selon les catégories homme vs femme).

La théorie de l'attribution sociale proposée par Deschamps (1973-74), en s'appuyant sur les appartenances catégorielles des acteurs et des observateurs et le type de relation qu'elles entretiennent (symétrique vs hiérarchique), se situe ainsi clairement à un niveau d'analyse défini par Doise comme positionnel ou sociologique (niveau III). Bien que certains psychologues sociaux jugeront peut-être les travaux de Hamilton (1978) sur l'attribution de responsabilité comme appartenant à un niveau d'analyse inférieur, nous pensons pour notre part qu'ils peuvent être situés au même niveau d'analyse que les propositions théoriques de Deschamps. Cet auteur considère en effet 1) que les rôles sont des « contextes normatifs qui

déterminent un niveau standard de responsabilité de l'acteur » (p.326, notre traduction) et 2) que la position de l'observateur dans la structure sociale influence elle aussi l'attribution de responsabilité que celui-ci fera¹². Quoiqu'il en soit, l'analyse de l'attribution ne s'est pas arrêtée à ce niveau. En effet, dès la fin des années 1970, certains auteurs se sont intéressés aux déterminants *idéologiques* de l'attribution (niveau IV). Nous allons voir que cet intérêt va très vite déboucher sur la proposition d'un nouveau concept : la *norme d'internalité*.

1.4 La norme d'internalité

À notre connaissance, Stern et Manifold (1977) ont été les premiers à proposer une analyse idéologique de l'attribution. Ces auteurs postulent en effet que les explications internes traduisent certaines valeurs de notre société associées aux croyances idéologiques relatives au contrôle¹³, et que, par conséquent, les personnes exhibant ce type d'explication feront l'objet d'une évaluation favorable¹⁴. Deux constats sont à la base de cette hypothèse : premièrement, les items internes aux échelles de LOC sont généralement évalués comme plus désirables que les items externes¹⁵. Secondement, l'estime de soi, dont les standards sont culturellement déterminés, est habituellement plus importante chez les personnes internes que chez les personnes externes. Stern et Manifold confirment leur hypothèse dans une étude où des sujets devaient évaluer sur deux échelles, l'une positive et l'autre négative, des cibles connues comme étant plus ou moins internes. Ils montrent ainsi que plus la cible est interne, plus son évaluation positive augmente et son évaluation négative diminue, et cela indépendamment de l'orientation de l'évaluateur (interne vs externe). Si les résultats de cette étude soutiennent l'idée de l'existence d'une *norme d'internalité*¹⁶, il faudra cependant attendre les travaux de Jellison et Green (1981) pour que ce concept soit explicitement proposé.

¹² Bien que les termes de *rôle* ou de *position* employés par Hamilton se recoupent avec le vocabulaire que nous avons utilisé pour définir le niveau II de Doise, ceux-ci peuvent être également entendus, en suivant les propos de Hamilton, comme des appartenances catégorielles.

¹³ Stern et Manifold envisagent ainsi la croyance en son propre contrôle non plus comme un besoin ou une nécessité psychologique (voir les interprétations de l'erreur fondamentale présentées plus haut), mais bien comme une croyance idéologique, ce qui les situe par conséquent au dernier niveau d'analyse de Doise.

¹⁴ Notons que Pansu (2001) préfère parler de *jugement social* que d'*évaluation*, et cela afin d'insister sur le fait qu'au-delà de l'aspect purement techniciste de l'évaluation (mesures individuelles d'habiletés ou de connaissances), toute conduite d'évaluation a également un caractère social (implications en termes de sanctions). Cela souligné, nous emploierons par la suite indifféremment l'une ou l'autre de ces expressions.

¹⁵ Selon Dubois (1987), les corrélations entre les échelles de LOC et les échelles de désirabilité sociale se situent généralement entre .20 et .40.

¹⁶ Le terme *internalité* n'est rien d'autre que le substantif de l'adjectif *interne*. L'*externalité* est par conséquent la substantivation de l'adjectif *externe*.

Pour Jellison et Green (1981), l'erreur fondamentale d'attribution (Ross, 1977) n'est pas un biais cognitif, mais découle des pressions de l'environnement social. Ces auteurs s'inscrivent dans la perspective de l'autoprésentation qui soutient que les individus cherchent généralement à s'autoprésenter de façon à être approuvés socialement. Ceux-ci choisiront par conséquent d'exhiber les explications les plus à même de les valoriser socialement. Ainsi, les individus privilégieraient les causes internes pour expliquer leurs comportements non pas parce qu'ils commettent des erreurs dans le traitement de l'information, ni par nécessité psychologique, mais parce que ce type d'explication, porteur de valeur sociale, leur permettrait d'obtenir, au contraire des explications externes, une évaluation sociale positive. Jellison et Green tentent de confirmer cette proposition au travers de trois études utilisant trois paradigmes différents qui deviendront par la suite des outils presque incontournables pour une approche sociocognitive des normes sociales¹⁷.

1.4.1 Les trois paradigmes de Jellison et Green

Par *paradigme*, il faut en fait entendre ici une procédure expérimentale permettant de révéler la valeur d'un objet social (i.e. des explications causales pour ce qui nous intéresse ici). Le premier paradigme utilisé par Jellison et Green est le paradigme *des juges* (étude 1). Il consiste à demander à des sujets d'évaluer différentes cibles connues uniquement par leur degré d'internalité exprimé. C'est ce paradigme que Stern et Manifold (1977) ont utilisé dans leur recherche. Jellison et Green montrent ainsi que l'approbation sociale est une fonction linéaire de l'expression de l'internalité. Le deuxième paradigme utilisé par ces auteurs est le paradigme *d'identification* dans lequel les sujets doivent tout d'abord s'identifier à une cible plus ou moins valorisée socialement (e.g. un bon vs un mauvais étudiant), puis exprimer le degré d'internalité qu'aurait, selon eux, exprimé la cible¹⁸. L'étude 2 de Jellison et Green compare ainsi le degré d'internalité exprimé spontanément par des sujets (des étudiants) au degré d'internalité qu'exprimerait selon ces derniers un étudiant moyen. Basant leur hypothèse sur l'idée que les personnes se décrivent généralement plus positivement qu'elles ne décrivent les autres (Festinger, 1954), ils postulent que le degré d'internalité exprimé

¹⁷ Jellison et Green ne sont pas pour autant les parents de ces trois paradigmes (pour une revue de quelques exemples antérieurs, voir par exemple Gilibert & Cambon, 2003). Reconnaissons cependant à ces deux auteurs le mérite de les avoir rendus populaires, tout au moins auprès des psychologues sociaux francophones.

¹⁸ On retrouve ici une procédure expérimentale déjà bien connue des chercheurs travaillant sur les attributions intergroupes.

spontanément sera plus élevé que le degré d'internalité attribué à un étudiant moyen¹⁹, ce que leurs résultats confirment. Le dernier paradigme est celui d'*autoprésentation* où les sujets sont invités à tenter de montrer successivement la meilleure et la pire image d'eux-mêmes (ce qui est appelé généralement dans la littérature consignes de valorisation *vs* de dévalorisation sociale ou encore consignes pro-normative *vs* contre-normative) en exprimant des explications internes *vs* externes. Les sujets de l'étude 3 de Jellison et Green expriment ainsi plus d'explications internes en consigne de valorisation qu'en consigne de dévalorisation sociale. Les résultats de ces trois études amènent ces auteurs à proposer l'idée d'une *norme générale d'internalité* « plaçant une valeur plus importante dans les explications internes des comportements que dans les explications externes des comportements » (Jellison & Green, 1981, p. 643, notre traduction). Si l'idée d'une *norme* d'internalité est en tant que telle originale, le caractère *général* attribué à cette norme participe également de cette originalité. En effet, celui-ci implique que la valeur associée aux explications est indépendante de la valence des comportements sur lesquels elles portent. En d'autres termes, que le comportement à expliquer soit positif (e.g. aider) ou négatif (e.g. tricher), les explications internes sont toujours plus valorisées que les explications externes. On s'éloigne ainsi de certains résultats s'inscrivant dans le cadre de l'attribution sociale qui montraient que la valorisation de son propre groupe d'appartenance ou du groupe dominant se faisait, non pas en ayant recours systématiquement à des explications internes, mais plutôt selon le principe du biais de complaisance, i.e. des explications internes pour les comportements positifs et externes pour les comportements négatifs (e.g. Taylor & Jaggi, 1974).

Bien que parlant d'explications des comportements, Jellison et Green, comme Stern et Manifold, utilisent cependant une échelle de LOC qui, comme nous l'avons vu, implique uniquement des renforcements. On doit alors à Beauvois (1984) un travail important visant à la systématisation de la notion de norme d'internalité.

1.4.2 Les propositions théoriques de Beauvois

En 1984, Beauvois propose d'élargir la référence de la norme d'internalité aux attributions causales. Ainsi, la norme d'internalité interviendrait dans l'explication de tout type

¹⁹ Cette hypothèse devient encore plus pertinente à la lumière de la réinterprétation de l'idée de Festinger que propose Codol en 1979. Pour lui, en effet, les individus se perçoivent comme plus normatifs qu'ils ne perçoivent les autres, ce qu'il a appelé la *conformité supérieure de soi* ou l'effet *primus inter pares*.

d'événement, qu'il s'agisse de renforcements (LOC) ou de comportements (attribution). Cette conception intégrative est présentée par Beauvois comme un pari assez risqué. Il considère en effet que le LOC a été d'emblée envisagé dans une perspective différentialiste qui incite à rechercher des différences entre les catégories sociales alors que l'attribution a été présentée classiquement comme un processus assez universel et par conséquent peu soumise aux appartenances catégorielles. De plus, il avance que si le courant du LOC considère la croyance en un contrôle interne comme quelque chose de positif, notamment parce qu'elle est liée à une estime de soi positive et à la réussite sociale, l'approche classique de l'attribution juge au contraire la tendance à privilégier les attributions internes comme une erreur fondamentale. Pour défendre son idée, Beauvois laisse alors étonnamment dans l'ombre les travaux sur l'attribution sociale (Deschamps, 1973-74) qui lui auraient permis, en soulignant et l'importance des appartenances catégorielles dans les processus d'attribution et les actions positives que ces derniers autorisent (préserver son identité sociale, valoriser certains groupes), de justifier en partie l'élargissement de la référence de la norme d'internalité aux attributions²⁰. Il recourt en effet uniquement à quelques recherches assez récentes à l'époque (voir Beauvois, 1984) qui suggèrent que la préférence pour les attributions internes est supérieure dans les classes favorisées et que celle-ci augmente avec l'âge, et cela plus particulièrement chez les enfants des classes défavorisées, ce qui laisse supposer l'acquisition d'une norme, puisque les normes d'une société sont avant tout celles des groupes dominants. Si les bases théoriques sont posées, encore faut-il leur apporter des preuves empiriques convaincantes. C'est ce à quoi vont s'atteler un grand nombre de psychologues sociaux – pour la plupart francophones – dont les travaux seront regroupés par la suite sous l'appellation d'*approche sociocognitive des normes sociales*. Trois axes de recherche ont été explorés dans un premier temps (pour une revue, Dubois, 1987, 1994, 2003a ; Pansu, 2006) :

1. Confirmer que les explications internes, qu'elles se rapportent à des renforcements ou à des comportements, sont plus souvent associées aux membres des groupes sociaux dominants qu'aux membres des groupes sociaux dominés.
2. Vérifier que les explications internes des renforcements comme des comportements, que ces derniers soient positifs ou négatifs, font bien l'objet d'une valorisation sociale et interviennent ainsi dans les pratiques évaluatives.

²⁰ Il est vrai que Beauvois évite ainsi soigneusement d'aborder le champ des représentations sociales, ce qui lui permet de défendre une approche originale de l'internalité, et partant de se démarquer quelque peu de certains de ses collègues.

3. S'assurer que les explications internes des renforcements et des comportements sont bien sujettes à un apprentissage social, apprentissage transitant par les instances socio-éducatives.

1.4.3 Internalité et groupes dominants

Nous avons déjà vu ci-dessus que les explications internes des renforcements comme des comportements étaient généralement associées aux groupes dominants. Les nombreuses études sur le LOC – principalement anglo-saxonnes – montrent en effet que, de manière générale, les personnes ayant une croyance en un contrôle interne des renforcements ont un statut socio-économique et une réussite scolaire et professionnelle plus élevés que les personnes croyant au contrôle externe des renforcements (e.g. Andrisani & Nestel, 1976; Eichler, 1980 ; O'Brien, 1984). En matière de comportement, plusieurs études françaises montrent des résultats similaires (e.g. Delente & Endelin, 1983, cités par Dubois, 1987 ; Beauvois & Le Poulter, 1986, étude 1; Pansu, 1997a) : les personnes au statut professionnel élevé font plus référence à des causes internes pour expliquer des comportements que les personnes de bas statut professionnel. Les résultats des recherches entreprises dans la perspective sociocognitive des attributions intergroupes (voir ci-dessus) vont dans le même sens en montrant que les comportements des membres des groupes dominants font plus souvent l'objet d'attributions de causalité interne que ceux des membres des groupes dominés. D'autres recherches plus récentes utilisant également le paradigme d'identification confirment ces résultats en contextes scolaire (Dubois & Beauvois, 1996) et universitaire (Beauvois, Gilibert, Pansu & Abdelhaoui, 1998, étude 1). En effet, quel que soit le type d'événement²¹, les sujets de ces études choisissent plus d'explications internes lorsqu'ils s'identifient à un bon élève/étudiant que lorsqu'ils s'identifient à un mauvais élève/étudiant.

Ces résultats, en montrant que les membres des groupes dominants se perçoivent et sont perçus comme plus internes que les membres d'autres groupes sociaux, appuient ainsi l'idée d'une norme générale d'internalité qui serait « d'abord la norme d'un groupe social (privilegié) » (Beauvois, 1984, p. 105). Mais ces résultats ne garantissent pas forcément que l'internalité est valorisée socialement. En effet, l'internalité est associée aux groupes

²¹ Nous avons déjà vu avec Heider que le terme d'événements se réfère aussi bien à des *comportements* qu'à des *renforcements*. Désormais, sauf mention particulière, les résultats de recherche présentés incluront ces deux types d'événements. Par conséquent, les termes d'attribution et d'explication causale impliquent indifféremment ces deux types d'événements.

dominants comme l’embonpoint pourrait l’être alors que ce dernier ne fait de toute évidence pas l’objet d’une valorisation sociale. Nous allons voir cependant que de nombreuses recherches tendent à confirmer que l’internalité est bel et bien valorisée socialement.

1.4.4 Valorisation des explications internes et pratiques évaluatives

L’utilisation du paradigme d’identification aboutit parfois à des résultats qui diffèrent de ceux présentés ci-dessus. Ainsi, deux recherches en milieu professionnel montrent que des subordonnés (groupe dominé), au même titre que des managers (groupe dominant), attribuent plus d’internalité à un représentant de leur propre groupe qu’à un représentant de l’exogroupe (Beauvois et al., 1998, étude 2 ; Pansu, Tarquinio & Gilibert, 2005). Ici, les membres du groupe dominé semblent s’attribuer l’internalité réservée habituellement aux membres du groupe dominant afin de valoriser leur identité sociale²². Les recherches utilisant le paradigme d’autoprésentation permettent également de mettre en relief la valorisation des explications internes. Si l’internalité est porteuse de valeur, les individus devraient plus faire appel à des explications internes lorsqu’ils veulent faire bonne impression que lorsqu’ils souhaitent passer pour quelqu’un de médiocre. C’est ce que montre par exemple une de nos recherches (Desponds, 2005, étude 1) effectuée auprès de 247 étudiants de première année en psychologie à l’Université de Lausanne. Si 73 % des explications choisies en consigne de valorisation sociale étaient internes, seules 31 % l’étaient en consigne de dévalorisation sociale. Ces résultats confirment d’autres recherches antérieures réalisées en France auprès de populations similaires (Beauvois & Le Poulter, 1986, étude 4 ; Beauvois & Ferry, 1987, cité par Dubois, 1994) ou plus jeunes, c’est-à-dire entre 8 et 16 ans selon les études (Dubois, 1988a ; Dubois, Pauletto, Pauletto & Planche, 1990, cités par Dubois, 1994 ; Dubois & Le Poulter, 1991 ; Dompnier, Pansu & Bressoux, 2004).

Cependant, le paradigme d’autoprésentation ne serait pas le plus adéquat pour démontrer la valorisation de l’internalité. En effet, celui-ci implique personnellement les personnes, ce qui peut conduire ces dernières à s’autoprésenter non plus dans le but d’être valorisées socialement mais dans le but de satisfaire des motivations personnelles (préserver une bonne

²² Cela serait particulièrement le cas lorsque les rapports entre groupes sont symétriques (voir à nouveau Deschamps, 1973-74). Le paradigme des groupes minimaux (assignation aléatoire des sujets à différents groupes), en induisant un rapport symétrique entre les groupes tout en réduisant à son strict minimum l’appartenance groupale, met alors particulièrement en lumière l’utilisation de l’internalité à des fins de valorisation de son propre groupe social (voir par exemple Gilibert, 1998, étude 8 ; Dubois, Beauvois, Gilibert & Zentner, 2000).

estime de soi, se montrer rebelle, etc.). Ainsi, certaines personnes préfèrent adopter une stratégie d'autoprésentation autocomplaisante (voir quelques résultats de Dubois et ses collègues, cités par Dubois, 1994) ou modeste (Dubois, 2000) plutôt qu'une stratégie purement interne²³. Le paradigme des juges, par contre, en plaçant les individus dans la position d'un évaluateur, évite cet écueil. C'est ce que montre Dubois (2000) dans une recherche où des sujets devaient, dans un premier temps, s'autoprésenter, puis, dans un second temps, évaluer quatre cibles correspondant à quatre stratégies d'autoprésentation différentes (interne, autocomplaisante, modeste et externe). Quelle que soit la stratégie d'autoprésentation qu'ils avaient adoptée au temps 1, les sujets, lorsqu'ils sont en position d'évaluateur, jugent toujours plus favorablement la cible interne que les autres cibles. Ainsi, le paradigme des juges semble le plus à même de montrer la valorisation d'objets sociaux. Rien d'étonnant alors à ce que ce paradigme ait été largement employé pour étudier la norme d'internalité. Ainsi, en milieu scolaire, les élèves internes sont mieux évalués que les élèves externes, que les évaluateurs soient des enfants (Dubois, Bonmarchand & Scheurer, 1992, cités par Dubois, 1994), des parents (Dubois, 1988b, citée par Dubois, 1994) ou des enseignants (Dubois & Le Poulter, 1991 ; Bressoux & Pansu, 1998), et cela quels que soient les critères d'évaluation (pronostic de réussite, jugement disciplinaire, intégration sociale). Des résultats similaires sont retrouvés dans le milieu de l'assistance sociale (Beauvois & Le Poulter, 1986, étude 2) ou encore professionnel (Beauvois, Bourjade & Pansu, 1991, étude 2 ; Pansu, 1997b ; Mignon, Mollaret, & Rousseaux, 2001, cité par Pansu, Bressoux & Louche, 2003 ; Pansu & Gilibert, 2002), quel que soit le type d'évaluateur (assistant social, cadre, consultant, salarié) et les critères d'évaluation (pronostic d'insertion ou de réussite professionnelle, recrutabilité). Et cela même quand un profil interne a moins de qualités requises pour un poste qu'un profil externe (Luminet, 1996)²⁴.

Notons encore qu'une série d'études réalisée par Somat et ses collègues (pour une revue, voir Le Floch & Somat, 2003) et basée sur des travaux antérieurs portant sur la relation entre traitement cognitif et valeur accordée au stimulus (e.g. Bruner & Goodman, 1947 ; Erdelyi &

²³ Rappelons qu'une stratégie d'autocomplaisance consiste à faire des attributions internes des événements positifs et externes des événements négatifs. Une stratégie de modestie correspond à la stratégie opposée, alors qu'une stratégie interne implique de faire des attributions internes quelle que soit la valence des événements.

²⁴ Notons cependant que deux recherches arrivent à des résultats quelque peu différents: Beauvois et al. (1991, étude 2), dans une recherche en milieu professionnel, montrent que si les individus internes sont bien les mieux évalués, les individus externes sont toutefois préférés aux individus exhibant à la fois de l'internalité et de l'externalité. Bressoux et Pansu (2001, 2007), dans une recherche en milieu scolaire montrent quant à eux que les enfants très internes comme ceux très externes sont mieux évalués que les enfants obtenant un score d'internalité moyen. Ces résultats pourraient s'expliquer par l'intervention d'une norme de consistance.

Appelbaum, 1973), montre que « les explications causales internes, parce qu'elles transportent de la valeur sociale, font l'objet d'un traitement plus rapide et plus spontané, même automatique, que les explications causales externes » (Le Floch & Somat, 2003, p. 162, notre traduction). Cependant, si l'internalité semble globalement valorisée, certaines explications internes le seraient plus que d'autres. C'est ce que montrent plusieurs recherches distinguant, à la suite de Weiner (1979), les explications internes *stables* (traits ou habiletés) des explications internes *instables* (efforts ou intentions). De façon générale, les explications internes instables seraient plus valorisées que les explications internes stables (Beauvois et al., 1991, étude 3 ; Pansu & Gilibert, 2002 ; Jouffre, 2003 ; Dompnier & Pansu, 2007), même si l'inverse est parfois observé lorsque les explications portent sur des comportements (Castra, 1998, étude 1 ; Pansu & Gilibert, 2002, étude 1) ou des événements positifs (Dompnier et al., 2004). Quoi qu'il en soit, nous retiendrons des différentes recherches présentées ci-dessus que les explications internes semblent bien faire l'objet, en moyenne, d'une valorisation sociale.

1.4.5 Acquisition de la norme d'internalité

Un grand nombre de recherches effectuées dans les perspectives classique (i.e. cognitive) de l'attribution et différentialiste du LOC montrent que l'internalité augmente avec l'âge. Si les défenseurs d'une *norme* d'internalité ne remettent pas en cause ces premiers résultats, qu'ils confirment d'ailleurs avec quelques recherches (voir Dubois, 1994), ils critiquent cependant l'interprétation qui en est généralement faite. Les tenants de ces deux premières perspectives conçoivent en effet cette évolution de l'internalité en termes de développement cognitif. Celui-ci permettrait à l'enfant de traiter des informations de plus en plus complexes et de discriminer de mieux en mieux ce qui relève de causes internes de ce qui relève de causes externes, et c'est pourquoi il choisirait de plus en plus d'explications internes. Bien que d'une simplicité séduisante, cette interprétation ne résiste que difficilement à l'épreuve des faits. Premièrement, on peut se demander pourquoi les personnes les plus développées cognitivement sont celles-là même qui commettent le plus d'erreurs fondamentales d'attribution. Deuxièmement, rien n'indique que les explications internes soient plus complexes – et partant plus longues à traiter – que les explications externes. Une recherche de Channouf, Py et Somat (1994, cités par Dubois, 1994) soutient même le contraire. Troisièmement, Dubois (1986) a pu montrer que l'âge des enfants ne change rien au maintien, après contradiction, de leurs explications causales initiales, alors même qu'un âge plus avancé (i.e. des capacités cognitives plus développées) devrait aller de pair avec une plus grande

adaptabilité à la contradiction. Dubois montre par contre que les explications internes sont plus maintenues que les explications externes. Et quatrième, l'augmentation de l'internalité avec l'âge ne semble pas être aussi linéaire que ce qu'exigerait une interprétation en termes de développement cognitif. En effet, si l'internalité augmente jusque vers 10-11 ans où elle atteint un pic, elle diminue ensuite subitement avant de stagner ou d'augmenter à nouveau progressivement (Dubois, 1988c ; Dubois, Loose, Matteucci & Selleri, 2003). Ces quatre éléments fragilisent clairement une interprétation de l'augmentation de l'internalité avec l'âge en termes de développement cognitif. Par contre, ils appuient en même temps l'idée de l'acquisition d'une norme d'internalité. En effet, ce serait parce que l'internalité est valorisée – ce qui la rendrait particulièrement saillante dans l'univers cognitif des individus – que les explications internes sont traitées plus rapidement et sont plus souvent maintenues après contradiction que les explications externes. La chute brutale du score d'internalité vers 10-11 ans s'expliquerait, quant à elle, par une perte des repères normatifs entraînée par le passage du primaire au secondaire²⁵. L'école, en tant qu'agent de socialisation, permettrait ainsi l'apprentissage de la norme d'internalité. Cela serait également le cas d'autres instances socio-éducatives comme les modules de formation pour adultes (Dubois & Trognon, 1989; Pansu, Pavin, Serlin, Aldrovandi & Gilibert, 1998) ou l'assistance sociale (Le Poulter, 1986, 1987). Tostain (1993) relève de façon plus générale que l'internalité serait fonction de l'insertion sociale des personnes. Ainsi, les individus les moins insérés socialement (étudiants et retraités) seraient ceux qui exhibent le moins d'internalité, soulignant par là même que si la norme d'internalité s'acquiert au contact des agents de socialisation, elle se “perd” une fois ce contact rompu.

Cette section ainsi que les deux précédentes semblent ainsi confirmer l'existence d'une norme sociale d'internalité. Cela étant posé, il nous reste encore à chercher le pourquoi de cette normativité.

²⁵ L'entrée à l'école secondaire impliquerait tout particulièrement une diversification des référents normatifs : alors que les enfants n'avaient généralement qu'un seul maître en primaire, ils se confrontent soudainement à une pluralité d'évaluateurs aux points de vue parfois divergents, ce qui pourrait les déstabiliser quelque peu. Notons cependant que les résultats de deux études de Clémence, Aymard et Roumagnac (1996) suggèrent au contraire que la pluralité des points de vue entraînerait un conflit sociocognitif stimulant la différenciation causale, différenciation causale qui faciliterait ensuite la sélection des explications les plus valorisées (i.e. les explications internes).

1.4.6 Internalité et exercice libéral du pouvoir

Sur quoi repose la valorisation de l'internalité ? Une première hypothèse quelque peu triviale serait de dire que les explications internes sont plus *justes* que les explications externes. Un simple exemple nous suffira à justifier son rejet : les sujets de Langer (1975) attribuent à leur propre comportement (facteur interne) leurs gains à des jeux de hasard, alors même qu'il aurait été nettement plus juste (i.e. rationnel, objectif, "scientifique") de les attribuer à la chance ou aux lois des probabilités (facteurs externes). Une deuxième hypothèse repose sur la notion de *plausibilité* : les explications internes seraient en moyenne plus plausibles que les explications externes. Cette hypothèse est cependant infirmée par une série de recherches de Le Floch et ses collègues (voir par exemple Le Floch & Somat, 1998, 2003) qui montre que les énoncés les plus plausibles ne sont pas plus souvent internes qu'externes, et donc qu'à plausibilité égale, les explications internes restent préférées aux explications externes. Que ces deux premières hypothèses ne trouvent aucun support empirique ne nous étonne guère puisqu'elles sont purement cognitives et éliminent ainsi tout déterminisme social et idéologique. Elles sont donc incompatibles avec l'idée même de *norme* d'internalité que nous défendons ici. C'est alors une troisième hypothèse qu'il nous faut envisager. Celle-ci, que l'on retrouve par exemple chez Stern et Manifold (1977), va chercher dans l'idéologie dominante de nos sociétés les fondements de la valorisation de l'internalité. L'Europe du siècle des Lumières, sous l'impulsion des philosophes anglais comme Locke, a vu se développer une certaine théorie de philosophie politique appelée le *libéralisme* et que d'autres, principalement aux Etats-Unis, préfèrent appeler l'*individualisme* (*individualism*). Affirmant les principes d'autonomie, de liberté et de responsabilité individuelles, cette théorie aurait imprégné nos sociétés occidentales à tel point qu'elle serait devenue culturelle ou doxologique, i.e. une conception idéale de l'être humain couramment partagée et dans l'air du temps (Dubois & Beauvois, 2002). C'est à ce dernier sens, très proche de la notion de *représentation collective* (Durkheim, 1898 ; voir également Deschamps & Moliner, 2008), que nous ferons désormais référence lorsque nous parlerons d'idéologie libérale ou d'individualisme²⁶. La psychologie interculturelle a proposé ainsi de longue date l'opposition entre *culture individualiste* et *culture collectiviste*²⁷, opposition censée expliquer la pluralité des comportements, des

²⁶ Ces deux expressions sont à considérer comme synonymiques. Notons qu'entre les auteurs, et parfois chez les mêmes auteurs, la terminologie peut varier. Nous avons ainsi relevé chez Dubois et Beauvois (2002) pas moins de cinq expressions différentes (*individualisme*, *culture individualiste*, *syndrome individualiste*, *individualisme libéral*, *idéologie libérale*). Le lecteur se rappellera que ces expressions font toutes référence à une certaine et même conception idéale de l'être humain.

²⁷ Ou *holiste* (Dumont, 1983), ou encore *communautariste*.

jugements, des attitudes et des valeurs entre les sociétés (voir par exemple Hofstede, 1980 ; Triandis, 1995). D'un côté, l'*individualisme* correspondrait à une conception unitaire de la personne, où celle-ci agit et pense par et pour elle-même. Il serait typique de nos sociétés dites occidentales. De l'autre côté, le *collectivisme* correspondrait à une conception communautaire de la personne, où celle-ci se doit d'agir et de penser en fonction du collectif auquel elle appartient. Il serait typique des sociétés asiatiques. Autrement dit, pour l'individualisme, l'individu prime sur le collectif, alors que c'est l'inverse pour le collectivisme, ce que les propos de Hayek (1985) illustrent en partie lorsqu'il affirme que l'individualisme consiste à penser « qu'il faut laisser l'individu [...] libre de se conformer à ses propres valeurs plutôt qu'à celles d'autrui, que [...] les fins de l'individu doivent être toutes-puissantes et échapper à la dictature d'autrui » (p. 49). Et d'ajouter que « reconnaître l'individu comme juge en dernier ressort de ses propres fins, croire que dans la mesure du possible ses propres opinions doivent gouverner ses actes, telle est l'essence de l'individualisme » (Hayek, 1985, p. 49). L'individualisme conçoit ainsi les individus et leurs actes comme intimement liés : autonomes, libres d'agir comme ils l'entendent, les individus sont considérés en conséquence comme responsables de ce qu'ils font et de ce qui leur arrive. On comprendra alors aisément que seules les explications internes soient compatibles avec une telle conception de l'être humain, puisque recourir à des explications externes reviendrait à nier sa propre responsabilité et corollairement son autonomie et sa liberté d'action. Ainsi, la valorisation de l'internalité découlerait directement de l'individualisme doxologique dans lequel nous vivons ou, pour le dire autrement, la valorisation de l'internalité serait un pur produit culturel. Bien que séduisante de par sa simplicité, cette explication ne nous satisfait cependant pas entièrement. Tout d'abord car notre culture n'est peut-être pas aussi monolithique que certains, et peut-être les scientifiques en premier, sont prêts à le penser. Ensuite, parce que cette explication nous fait oublier un peu vite que nos conduites sont déterminées au quotidien par bon nombre de contraintes qui n'ont rien de culturel mais qui sont plutôt liées aux exigences du fonctionnement social et aux différents rapports sociaux que nous entretenons. Ainsi, il paraît nécessaire, voire indispensable, de chercher au niveau de ces contraintes sociales ce qui détermine la valorisation de l'internalité. C'est donc une quatrième hypothèse, proposée par Beauvois dès 1984 (voir également Beauvois, 1994, 2005), que nous retiendrons en définitive. Celle-ci suppose que la rationalité de la norme d'internalité se situerait dans l'*exercice libéral du pouvoir social*. Beauvois développe son argumentation, d'ascendance clairement wébérienne (e.g. Weber, 1995), à partir de la distinction qu'il fait entre les groupes "naturels" (familles, clans, bandes) et les groupes organisationnels (ou *social humain*,

Beauvois, 2005). Le fonctionnement d'un groupe, quel qu'il soit, nécessite l'accomplissement de diverses tâches. Une hiérarchie s'installe alors entre les personnes dont la tâche est de diriger et celles dont la tâche est d'exécuter. Dans les groupes "naturels", les individus sont considérés comme uniques et sont par conséquent non remplaçables. Les tâches de direction et d'exécution sont ainsi distribuées *définitivement* entre les membres du groupe. Dans une famille, par exemple, un fils ne peut prendre le rôle de sa mère, ou inversement²⁸. S'installe alors un rapport de domination. Dans les organisations, au contraire, les membres du groupe ne sont plus regardés en tant qu'individus uniques mais en tant qu'*agents sociaux*, ce qui implique leur remplaçabilité²⁹. Les tâches ne sont ainsi plus assignées définitivement à certains individus, mais sont *délégées* à des agents sociaux qui, s'ils n'accomplissent pas correctement leur tâche, pourront être remplacés. Et cela que l'organisation leur délègue une tâche de direction ou d'exécution. On n'est alors plus dans un rapport de domination mais dans un rapport de *soumission* où des agents sociaux exercent un *pouvoir social* sur d'autres agents sociaux³⁰. Beauvois (2005) définit le pouvoir social comme « la gestion socialement instituée de la remplaçabilité et de la déterminabilité des agents sociaux mises en place dans des organisations à des fins d'utilité sociale ou collective » (p. 382). L'exercice de ce pouvoir social exige alors 1) de prescrire certaines conduites utiles au fonctionnement de l'organisation et 2) d'évaluer les agents sociaux qui les réalisent. Prescriptions et critères d'évaluation sont *a priori* arbitraires (ils ne relèvent d'aucune utilité psychologique) et demandent donc à être légitimés. Cette légitimation dépendrait du contexte *idéologique* sous-jacent à l'exercice du pouvoir. Dès 1983, Beauvois distingue trois dimensions idéologiques de l'exercice du pouvoir : dictatoriale, totalitaire et libérale. Dans un contexte dictatorial, l'agent de pouvoir légitime ses prescriptions par sa (toute) puissance, et l'évaluation repose alors sur l'obéissance des soumis. Dans un contexte totalitaire, ce sont les grandes causes ou valeurs – déclarées partagées par tout le monde – qui légitiment les prescriptions. Les critères d'évaluation sont alors le dévouement et la conformité aux grandes causes ou valeurs de l'organisation. Dans ces deux premiers contextes idéologiques, les agents de pouvoir font ainsi appel à des facteurs externes pour légitimer leurs prescriptions et évaluations, et

²⁸ La réalité sociale est bien sûr plus complexe. Un système familial malade entraîne ainsi – parfois et par exemple – une parentalisation des enfants. Soulignons cependant que cette inversion des rôles (i.e. l'abandon de l'unicité, et donc de la non remplaçabilité, des individus) est précisément considérée comme pathologique.

²⁹ Lisez les offres d'emploi dans votre quotidien : on y demande un soudeur, une infirmière diplômée ou encore un gérant de fortune (i.e. un agent social), pas Paul Leblanc ou Marie Müller.

³⁰ Cela ne veut pas dire pour autant que les agents sociaux dotés d'un certain pouvoir social n'essaieront pas de transformer ce rapport de pouvoir en un rapport de domination en éliminant au maximum les possibilités de remplaçabilité.

attribueront par conséquent des causes externes aux conduites des agents soumis : “Jean a balayé l’atelier parce que je le lui ai demandé” (dictatorial) ou “parce que la bonne marche de l’entreprise l’exige” (totalitaire). Il en irait par contre autrement lorsque le pouvoir s’exerce de façon libérale.

Dans un contexte libéral (que l’on pourrait également appeler individualiste), l’agent de pouvoir en appelle à la nature psychologique de l’agent soumis pour légitimer ses prescriptions. C’est parce qu’il est ce qu’il est, parce que cela correspond à sa nature, ses besoins, ses motivations profondes, ses dispositions intrinsèques qu’il doit réaliser certaines conduites que l’agent de pouvoir lui prescrit. D’ailleurs, l’agent de pouvoir ne prescrit plus mais *motive*, puisque la nature des agents soumis ne demande qu’à réaliser les conduites utiles au fonctionnement de l’organisation. Si l’agent soumis ne le sait pas encore, l’agent de pouvoir, lui, le sait. Les agents sociaux ne peuvent alors être évalués qu’en fonction de leur conformité à une manière d’être acceptable, à un prototype psychologique qu’incarnent toutes ces personnes qui sont utiles à l’organisation. Les agents de pouvoir avanceront ainsi des causes internes pour expliquer les conduites des agents soumis : « Jean a balayé l’atelier parce que c’est quelqu’un qui aime la propreté ». L’utilité des conduites, à la base définie par l’organisation, est ainsi transférée à la nature psychologique des personnes. Jean balaie parce qu’il aime ça et non plus parce que le fonctionnement de l’organisation l’exige. C’est en tout cas ce que veut croire l’agent de pouvoir. Ce processus sociocognitif – qui rappelle quelque peu la notion d’*idéologie du don* développée par Bourdieu et Passeron (1970) – a été appelé par Beauvois (1976, 1984) *naturalisation*.

La norme d’internalité trouverait ainsi sa rationalité dans l’exercice spécifiquement *libéral* du pouvoir. On le voit, cette hypothèse n’élimine pas complètement la dimension idéologique (que nous avons aussi appelée *culturelle* auparavant) pour expliquer la valorisation de l’internalité. Cependant, cette dimension n’est plus ici envisagée comme la cause directe de la valorisation de l’internalité, mais comme un élément déterminant un certain type d’exercice du pouvoir qui lui-même implique ensuite la production, et partant la valorisation des explications internes. Nous avons vu ainsi que lorsque le contexte idéologique est libéral, les agents de pouvoir légitiment leurs prescriptions et évaluations par la nature psychologique des personnes, et ne peuvent par conséquent que se référer à des causes internes pour expliquer les conduites des agents soumis. Abandonner ce type d’explication les obligerait en effet à revenir à une forme dictatoriale ou totalitaire d’exercice du pouvoir. Ainsi, dans un contexte

libéral, les agents de pouvoir (les managers, les enseignants, les assistants sociaux, etc.) valorisent l'internalité car elle est nécessaire à la légitimation du pouvoir qui leur a été délégué, et partant participe à la stabilité de la structure organisationnelle. On comprendra alors aisément que les agents soumis ont tout intérêt à accorder leur mode attributif à celui des agents de pouvoir : puisque c'est eux qui gèrent leur remplaçabilité, autant les (r)assurer que leur pouvoir – et donc leur position – est légitime (Beauvois, 1983).

Beauvois propose ainsi une approche sociocognitive de la norme d'internalité. Cette approche ne doit cependant pas être confondue avec l'approche sociocognitive de l'attribution (Deschamps, 1973-74). En effet, la différence majeure entre ces deux approches, pourtant toutes deux sociocognitives, réside dans leur objet d'étude : *l'attribution* pour Deschamps, une *norme* pour Beauvois. La notion de norme impliquant de facto une dimension idéologique, Beauvois se situe de ce fait, au contraire de Deschamps, au quatrième et dernier niveau d'analyse de Doise (1980). La norme d'internalité trouverait ainsi sa rationalité, certes dans l'exercice du pouvoir (pour l'aspect sociocognitif), mais pas n'importe lequel : dans l'exercice spécifiquement *libéral* du pouvoir. Si cet exercice libéral du pouvoir entraîne la valorisation de l'internalité, pourquoi n'en irait-il pas de même pour d'autres dimensions ? Nous avons déjà brièvement évoqué plus haut que l'idéologie libérale impliquait de concevoir les individus comme – par exemple – autonomes. On peut alors envisager que cette dimension, au même titre que l'internalité, sera valorisée dans l'exercice libéral du pouvoir, ce qui revient à poser la question de sa normativité. Il pourrait également en aller de même pour d'autres dimensions classiquement considérées comme constitutives de l'idéologie libérale. C'est ce que nous allons voir au prochain chapitre.

CHAPITRE 2

Le concept de norme sociale et les autres normes sociales libérales

Avant d'aborder la question de la normativité – outre de l'internalité – des autres dimensions de l'individualisme, il nous semble dans un premier temps nécessaire, voire indispensable, de délimiter et de définir clairement ce que nous entendons par *norme sociale*. En effet, si certains éléments de réponse étaient déjà présents de façon sous-jacente dans le premier chapitre, ils n'avaient pas pour autant été explicités. C'est ce à quoi nous allons nous atteler maintenant.

2.1 Le concept de norme sociale

Le concept de norme occupe de longue date une place centrale en psychologie sociale et plus particulièrement dans les travaux relatifs à l'influence sociale, que ceux-ci portent sur la normalisation (Sherif, 1935), le conformisme (Asch, 1951) ou l'innovation (Moscovici & Ricateau, 1972 ; Moscovici, 1979). Cependant, un certain flou théorique entoure ce concept. Trop vague pour certains auteurs, parfois amalgamé avec des notions adjacentes, parfois distingué, le concept de norme sociale ne fait pas vraiment l'objet d'un consensus chez les psychologues sociaux. On doit alors à Dubois (1994, 2002, 2003b) un gros travail théorique visant à clarifier et préciser, à partir de l'usage qui en est fait par la plupart des chercheurs en psychologie sociale, ce que recoupe le concept de norme sociale, et ce qu'il ne recoupe pas. Ce travail débouche sur la proposition d'une définition basée sur quelques critères précis que nous retiendrons par la suite.

2.1.1 Ce que n'est pas une norme sociale

Dubois relève que le terme de norme peut prendre deux sens différents selon les auteurs : soit un sens *descriptif*, assez couramment adopté par les sociologues, soit un sens *prescriptif*, plus souvent retenu par les psychologues sociaux (e.g. Codol, 1984 ; Miller, 1999). Prise dans son sens descriptif, une norme sociale correspond à « ce que la plupart des membres d'un groupe donné fait et pense » (Dubois, 2003b, p. 1, notre traduction). Ici, c'est l'aspect quantitatif qui prévaut : est une norme sociale ce qui est réalisé par la majorité des membres d'un collectif (se brosser les dents avant de se coucher, avoir une télévision, etc.). On parle alors également de norme *statistique*. Ce premier sens s'applique cependant à d'autres notions assez proches de celle de norme sociale. Ainsi, les *coutumes*, les *usages* ou encore les *habitudes sociales* sont autant de termes caractérisés, entre autres, par leur aspect descriptif. On pourra de ce fait aussi bien dire que se brosser les dents avant de se coucher est une habitude sociale, ou qu'il est d'usage d'avoir une télévision. Qu'est ce qui différencie alors une norme sociale de ces trois autres notions ? La réponse se trouve dans le second sens que peut prendre une norme sociale : le sens *prescriptif* évoqué ci-dessus. Ce sens renvoie à « ce qu'il faut ou ne faut pas faire ou penser [...] dans une situation donnée » (Dubois, 2003b, p. 2, notre traduction). Ici, une norme sociale ne désigne plus ce que fait ou pense la majorité des gens, mais ce qu'il est socialement bien, valable, souhaitable de faire ou de penser (e.g. aider une vieille personne à traverser la rue, soutenir les œuvres caritatives). Pour Dubois comme pour d'autres, une norme sociale trouverait sa spécificité dans cette prescriptivité. En effet, si une coutume, un usage ou une habitude sociale peuvent devenir, dans certains cas et une fois établies, prescriptifs, ils sont avant tout descriptifs. Cela serait par contre l'inverse pour une norme sociale : d'abord définie par sa prescriptivité, une norme sociale pourrait devenir, seulement ensuite et dans certains cas, descriptive. En d'autres termes, une conduite peut être normative même si elle n'est pas majoritairement réalisée. Boire du Château d'Yquem semble ainsi normatif même si cette conduite n'est réalisée que par une minorité de privilégiés. Si nous acceptons qu'une norme sociale se caractérise par sa prescriptivité – ce qui la distingue des coutumes, des usages ou des habitudes sociales – force est de constater que cette caractéristique est partagée par d'autres concepts classiquement utilisés en psychologie sociale, et qu'elle est par conséquent insuffisante pour établir la spécificité du concept de norme sociale.

Une *règle*, un *règlement* ou une *loi* se définissent, tout comme une norme sociale, par leur caractère prescriptif. Ces trois notions, par contre, impliquent immédiatement, à l'inverse d'une norme sociale, l'idée de *contrainte formelle*. Une règle, un règlement ou une loi sont en effet des prescriptions formelles, i.e. fixées par une institution (généralement par écrit afin de les rendre explicites et accessibles à tous – car nul n'est censé ignorer la loi), débouchant la plupart du temps, en cas de transgression, sur des sanctions elles aussi formelles : emprisonnement, amende, travail d'intérêt général pour les lois ; blâme, licenciement, punition, exclusion... pour les règles et règlements. Ainsi, ces trois notions se distinguent par leur aspect formellement contraignant rendant saillante l'idée de transgression et partant de sanction. Elles relèvent donc de l'*impératif*, et cela au contraire des normes sociales qui relèveraient, elles, de l'*indicatif* (Beauvois & Rainaudi, 2001). En effet, une norme sociale n'est jamais formellement instituée. Toujours implicite, elle transmet plus l'idée de *valeur sociale* que celle de contrainte ou de sanction. Appréhender un comportement ou un jugement comme normatif, c'est le considérer comme porteur de valeur sociale. Appréhender un comportement ou un jugement comme une règle, un règlement ou une loi, c'est considérer son aspect contraignant et les conséquences de son éventuelle transgression. Ainsi, à l'instar des coutumes, des usages et des habitudes sociales, les concepts de règle, de règlement et de loi sont à distinguer de celui de norme sociale. Il nous reste cependant une dernière notion à envisager : il s'agit de la notion de *valeurs*³¹. Notons tout de suite que cette notion, au même titre que celle de norme sociale, relève plus du prescriptif que du descriptif, et plus de l'indicatif que de l'impératif. C'est donc sur la base de nouveaux critères que nous tenterons de la spécifier, puis de la distinguer du concept de norme sociale.

Selon Dubois (2003b), la majorité des auteurs s'accorderait actuellement à définir les valeurs comme « des *fins*, des buts partagés ou potentiellement partagés que les individus sont motivés à atteindre précisément parce qu'ils les considèrent comme désirables » (p. 3, notre traduction). Les normes sociales sont alors généralement envisagées comme les moyens, au niveau comportemental, de réaliser ces valeurs, situées quant à elles à un niveau plus idéal. Ou, pour reprendre le langage de LaPiere (1954), les normes sociales seraient les “outils” alors que les valeurs seraient les “produits” de ces outils. La distinction entre les concepts de

³¹ Deux sens du terme *valeur* – différents, bien que théoriquement reliés – sont à considérer ici. Pris dans sa forme singulière, comme c'était généralement le cas jusqu'ici, nous entendons par *valeur* la qualité, la cote d'un objet (e.g. de l'internalité) dans un espace social donné, agissant ainsi comme un différenciateur entre ce qui est socialement souhaitable, valable, désirable, utile... bref, entre ce qui est socialement valorisé, et ce qui ne l'est pas. Pris dans sa forme plurielle, par contre, nous entendons par *valeurs* des fins que les individus sont motivés à atteindre (voir la suite).

norme sociale et de valeurs ne semble donc, *a priori*, pas poser de problème. Et pourtant... En effet, cette conception sous-tend que la valeur associée aux normes sociales découlerait directement et uniquement de la valeur associée aux... valeurs. Elle fait ainsi courir le risque de perdre la spécificité du concept de norme sociale, celui-ci pouvant alors être purement et simplement fondu dans celui de valeurs. Au moins trois arguments vont cependant à l'encontre de cette conception (Dubois, 2002, 2003b).

1. *Différents moyens permettent de réaliser un but et un moyen permet de réaliser différents buts.* Prenons comme exemple la valeur de liberté³². Alors qu'une personne (plutôt de droite) pourra voir dans la diminution de l'intervention étatique le moyen d'atteindre cette liberté, une autre (plutôt de gauche) verra au contraire dans la constitution d'un état fort et protecteur le moyen d'atteindre cette même liberté. Ainsi, une même valeur pourrait donner lieu à des pratiques normatives différentes, voire opposées. Nous ajouterons que l'inverse peut également être vrai : une même pratique normative pourrait permettre la réalisation de valeurs différentes, voire même – en tout cas en partie – incompatibles (e.g. les valeurs de liberté et de respect³³).

2. *La valeur d'un comportement ou d'un jugement est traitée de façon quasi-automatique.* Si la valeur associée aux normes sociales découlait réellement de celle des valeurs, alors le traitement cognitif des normes sociales (i.e. décider si un comportement/jugement est valorisé ou non) devrait être plutôt long. En effet, cette conception obligerait à faire des inférences de type "est-ce que ce comportement ou ce jugement permet de réaliser cette valeur que je suis motivée à satisfaire ? Je pense que oui, donc je lui accorde de la valeur". Or, une série d'études sur la norme d'internalité réalisée par Somat et ses collègues (pour une revue, voir Le Floch & Somat, 2003) montre qu'il faut généralement moins d'une demi-seconde aux personnes pour décider d'accorder de la valeur aux explications internes.

3. *Les valeurs seraient l'expression des motivations humaines alors que les normes sociales seraient l'expression du fonctionnement social.* Selon Schwartz et Bilsky (1990 ; Schwartz, 1992), les valeurs émaneraient de sept domaines motivationnels (*motivational domains*), eux-mêmes dérivant de trois besoins humains universels. Ainsi, par exemple, la valeur d'harmonie exprimerait la motivation à se sentir en sécurité, elle-même dérivant du

³² Si les règles syntaxiques nous obligent ici à utiliser le terme de valeur au singulier, le lecteur aura compris que nous nous référons cependant à son second sens (idéologique).

³³ Car, comme le disait (par exemple) Garaudy, « ma liberté s'arrête là où commence la liberté de l'autre ».

besoin fondamental des êtres humains et des groupes de se protéger contre ce qui menace leur intégrité. Pour les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales, par contre, et comme nous l'avons vu plus haut pour la norme d'internalité, les normes sociales trouveraient leur fondement principalement dans l'exercice du pouvoir, i.e. dans le fonctionnement social. S'ils n'excluent pas pour autant des bases motivationnelles, celles-ci sont reléguées, *a minima*, au second plan. Ainsi, la valeur associée aux normes sociales et aux valeurs n'aurait pas les mêmes origines.

Le lien entre valeurs et normes sociales ne semble ainsi pas aussi rigide que parfois avancé. La valeur d'un comportement ou d'un jugement pourrait être indépendante des valeurs ou, en d'autres termes, un comportement ou un jugement pourrait être normatif sans qu'il réalise pour autant une ou plusieurs valeurs. Ainsi, les valeurs ne permettraient pas – ou en tout cas peu – de prédire des comportements ou des jugements. De plus, les fondements de la valeur associée à ces deux concepts seraient différents : motivationnels pour les valeurs, fonctionnels pour les normes sociales. Nous pouvons ajouter à cela un dernier critère plus trivial de distinction entre ces deux concepts. Ce critère, déjà évoqué plus haut, se réfère à la nature des objets sur lesquels ils portent. Alors que les valeurs se réfèrent à des fins ou des buts assez abstraits (la liberté, l'égalité, l'harmonie, etc.), les normes sociales portent quant à elles exclusivement sur des événements observables, i.e. sur des comportements et des jugements. Par jugement, nous entendons une prise de position, une affirmation, une assertion par rapport à un contenu. Si la majorité des recherches en sociologie et en psychologie sociale ont porté sur des normes de comportement (e.g. la norme d'altruisme, Darley & Batson, 1973 ; la norme de réciprocité, Gouldner, 1960), peut-être parce que plus visibles et donc plus accessibles, l'approche sociocognitive des normes sociales se propose quant à elle d'étudier des normes de jugement, dont la plus connue est sans conteste la norme d'internalité³⁴.

Maintenant que nous avons distingué le concept de norme sociale d'autres concepts assez proches et parfois confondus, nous allons pouvoir définir, toujours à la suite de Dubois (1994, 2002, 2003b), ce que l'on entend précisément par norme sociale de jugement.

³⁴ Donner une explication interne (ou externe) à un événement, c'est bien émettre un jugement sur les causes de cet événement.

2.1.2 Ce qu'est une norme sociale de jugement

Une définition du concept de norme sociale s'est dessinée en filigrane depuis les sections du chapitre précédent consacrées à la norme d'internalité. Plusieurs critères ont été évoqués afin de déterminer le caractère normatif (ou non) d'un comportement ou d'un jugement. En définitive, nous en avons retenu cinq.

1. Une norme sociale de jugement³⁵ se définit *plus par son caractère prescriptif que descriptif*. Ainsi, un jugement peut être normatif sans qu'il soit pour autant majoritairement réalisé. Soutenir le contraire reviendrait à avancer que les prescriptions sociales constituent le seul facteur déterminant les jugements des individus. Or, il semble évident que si ce facteur est important, d'autres le sont également. Ainsi, dans une recherche déjà présentée plus haut de Dubois (2000, étude 1), la majorité des sujets préférait s'autoprésenter de façon autocomplaisante (se préservant ainsi une bonne estime d'eux-mêmes) plutôt que de façon purement interne. Deux autres recherches montrent également que des personnes peuvent adopter des jugements externes (i.e. contre-normatifs) lorsque des circonstances particulières le préconisent (Monteil, Bavent & Lacassagne, 1986 ; dans une moindre mesure, Guingouain, 2001). On peut alors avancer que certaines situations sont plus propices que d'autres à activer des jugements normatifs. Il s'agirait, comme nous l'avons vu plus haut avec la norme d'internalité, de toutes ces situations liées à l'exercice du pouvoir, où un agent social soumis est évalué par un agent de pouvoir. Et cela que cette situation d'évaluation soit effective (e.g. un entretien d'embauche) ou simplement évoquée, comme dans le paradigme d'autoprésentation³⁶.

2. Une norme sociale de jugement correspond à *une attribution de valeur*. Ce n'est pas sa non réalisation qui est dévalorisée (aspect impératif) mais au contraire sa réalisation qui est valorisée (aspect indicatif). Une norme sociale n'est ainsi jamais l'expression d'une contrainte, ou en tout cas d'une contrainte formelle, mais plutôt l'expression d'une préférence : certains préfèrent boire du vin alors que d'autres ont une préférence pour la bière. Au Brésil, on préfère le football alors qu'en Nouvelle-Zélande, c'est le rugby. L'association entre normativité et jugements de préférence en matière de goût ou d'opinion n'a ainsi rien de très surprenant. En effet, exprimer sa préférence n'est rien d'autre qu'attribuer de la valeur à certains objets au détriment d'objets concurrents. Mais il est une

³⁵ Notre intérêt se portera désormais exclusivement sur les normes sociales de *jugement*. Les cinq critères que nous présentons ici restent cependant valables pour les normes sociales de *comportement*.

³⁶ Si nous ne développons pas plus ici cette notion de *situation d'évaluation*, nous y reviendrons cependant par après.

autre sorte de jugement qui semble *a priori* moins sujette à la normativité : il s'agit de tous ces jugements affirmant une quelconque *vérité*. Cela viendrait du fait que nos sociétés scientifiques considèrent la vérité non pas comme un fait social, mais comme un fait logique ou de nature. Dubois (2002, 2003b) défend cependant que bon nombre d'affirmations se présentant comme des vérités ne sont en fait que des fausses vérités. Cela serait tout du moins le cas des jugements qui nous intéressent ici. Ainsi, si l'affirmation "Jean a été licencié parce qu'il travaillait mal" se présente comme une vérité, elle ne répondrait pourtant à aucun critère de vérité (objectivité, logique). Ce type de jugement serait donc également, malgré son aspect trompeur, une affaire de préférence, i.e. de valorisation sociale. Autrement dit, un jugement n'est pas normatif parce qu'il est plus vrai qu'un autre, mais parce qu'il est préféré à d'autres jugements.

3. Une norme sociale de jugement *renvoie principalement à des utilités sociales*. Un jugement se voit attribuer de la valeur parce qu'il est utile au fonctionnement de l'organisation. C'est ce que nous avons vu avant avec la norme d'internalité : le mode libéral d'exercice du pouvoir demande, pour la pérennité de cet exercice – et partant pour la stabilité de l'organisation – d'attribuer aux agents sociaux les causes de leurs conduites. Ainsi, de façon générale, un jugement sera préféré à un autre car il est utile au fonctionnement social. Dubois ne ferme cependant pas totalement la porte à une origine motivationnelle des normes sociales de jugement. Un jugement pourrait se voir attribuer de la valeur non seulement parce qu'il satisfait les nécessités du fonctionnement social (utilités sociales), mais également parce qu'il satisfait des motivations humaines. C'est ce qu'elle appelle, à la suite de Beauvois (1995), la *désirabilité sociale*³⁷.

4. Une norme sociale de jugement *fait l'objet d'un apprentissage social*. Elle ne résulte pas du fonctionnement naturel de l'être humain (e.g. fuir quand on a peur, boire quand on a soif) et fait donc l'objet d'une acquisition sociale. Cette acquisition se fait principalement au contact des instances socio-éducatives (école, formation pour adultes, assistance sociale, etc.). C'est en se socialisant que les individus apprennent ce qui est normatif et ce qui ne l'est pas. La connaissance des normes sociales évolue donc avec l'âge et est dépendante de l'insertion sociale des individus.

5. Finalement, une norme sociale de jugement *est l'affaire d'un collectif particulier*. Puisque, nous venons de le voir, une norme sociale ne résulte pas du fonctionnement

³⁷ Nous y reviendrons au chapitre 4.

naturel – et donc universel – de l'être humain, celle-ci ne peut être qu'ancrée géographiquement et temporellement ou, pour le dire autrement, celle-ci ne peut être qu'ancrée *socialement*. Une norme sociale appartient ainsi toujours à un collectif spécifique, que celui-ci soit macrosocial (e.g. les sociétés libérales), mésosocial (e.g. une grande entreprise) ou microsocial (e.g. un groupe d'amis).

Ces cinq critères, intimement liés, nous permettent d'avoir une idée plus précise de ce que les défenseurs d'une approche sociocognitive des normes sociales entendent par norme sociale, et plus précisément par norme sociale de jugement. On retiendra tout particulièrement que la valeur d'un jugement découle avant tout de son utilité pour le fonctionnement social, et non pas des valeurs. Par conséquent, un jugement peut être normatif sans qu'il ne traduise une ou plusieurs valeurs. Inversement, un jugement peut ne pas être normatif alors qu'il traduit des valeurs. Cette prise de position théorique permet de revisiter le schéma explicatif classiquement admis selon lequel les normes sociales ne sont que le reflet comportemental des valeurs qui elles-mêmes servent les intérêts d'un pattern culturel (e.g. Hofstede, 1980 ; Schwartz & Bilsky, 1990). Le lecteur aura peut-être reconnu dans ce schéma classique la troisième hypothèse que nous avons proposée – avant de l'abandonner – pour expliquer la valorisation de l'internalité. Cet abandon nous semble maintenant d'autant plus justifié que cette hypothèse reposait sur une certaine confusion entre les concepts de norme sociale et de valeurs. Ainsi, Beauvois (1984), en appréhendant les normes sociales non plus comme les conséquences directes d'un pattern culturel ou des valeurs qui le servent, mais comme des éléments indépendants (en tout cas partiellement) dont la rationalité se situe dans le fonctionnement social, i.e. dans l'exercice du pouvoir social, a redonné au concept de norme sociale son unicité et sa pertinence. Le concept de norme sociale clairement défini, nous pouvons maintenant revenir à la question déjà posée à la fin du premier chapitre : est-ce que d'autres dimensions de l'individualisme, à l'instar de l'internalité, peuvent être considérées comme normatives dans un contexte où s'exerce un pouvoir libéral ? Précisons que poser la question de la normativité des dimensions de l'individualisme (et donc de l'internalité) revient en réalité à poser la question de la normativité des *jugements* qui traduisent ces dimensions ou, en d'autres termes, de la normativité des affirmations qui soutiennent une conception individualiste de l'être humain³⁸. Cette question ne pourra cependant trouver une réponse que

³⁸ Si nous nous sommes permis et nous permettrons encore ce raccourci syntaxique, ce n'est que par souci d'alléger le texte.

lorsque nous aurons défini les différentes dimensions qui peuvent être rattachées à l'individualisme.

2.2 Le syndrome individualiste

Plusieurs dimensions, ou *unités idéelles* (Lukes, 1973), sous-tendraient l'individualisme (vs le collectivisme³⁹). Ces dimensions sont en nombre variable et ne se recoupent que partiellement entre les auteurs. Dans un premier temps, nous retiendrons une typologie assez large comprenant sept dimensions. Cette typologie intègre plusieurs dimensions qui, bien que parfois non prises en compte – en tout cas pas explicitement – par les théoriciens de l'individualisme/collectivisme, peuvent se lire à la lumière de cette dichotomie. Cela serait par exemple le cas de l'internalité (vs l'externalité), sur laquelle nous ne reviendrons pas. Nous présentons ci-dessous le versant individualiste des six autres dimensions, leur pendant collectiviste étant indiqué entre parenthèses.

1. *L'individualisme au sens restreint* (vs *le collectivisme au sens restreint*). Appelée également par certains auteurs *réalisation* ou *développement de soi*, cette dimension renvoie à la définition historique de l'individualisme (au sens large), proposée dès le XVII^e siècle par les philosophes anglais, dont Locke. Proche de l'idée d'*intérêt personnel* (e.g. Miller, 1999), l'individualisme au sens restreint repose sur la primauté accordée aux intérêts, aux objectifs et au bonheur individuels par rapport à ceux du collectif ou du plus grand nombre. En d'autres termes, il sous-tend de penser à soi avant de penser aux autres. Cette dimension est généralement considérée comme occupant une position première, génératrice des autres dimensions de l'individualisme au sens large (voir par exemple Lukes, 1973 ; Loose, 2001 ; Dubois, 2002 ; Dubois & Beauvois, 2002, 2005 ; Beauvois, 2003).
2. *L'autosuffisance* (vs *l'hétérosuffisance*). Empruntée au sociologue Sampson (1977) qui en faisait l'élément central du modèle culturel américain, cette dimension renvoie à l'idée d'*autonomie*. L'autosuffisance est l'indépendance des individus à l'égard d'autrui dans leurs

³⁹ Notons que cette opposition entre individualisme et collectivisme a été critiquée par certains auteurs (e.g. Green, 2005 ; voir également Dubois & Beauvois, 2002). Pour eux, cette opposition serait le fruit d'idées préconçues sur les différences culturelles et reflèterait une construction ethnocentriste (ou *occidentalocentriste*, Troadec, 2003) de l'altérité. Ainsi, le collectivisme, connoté négativement, plus que de traduire une quelconque réalité sociale, ne serait qu'une manière de définir l'autre, le différent, et contribuerait par la même occasion à justifier le rapport de domination entre le monde "occidental" et le reste du monde. Ces auteurs choisissent alors généralement de considérer l'individualisme et le collectivisme comme deux dimensions indépendantes et présentes, à des degrés divers, dans toute société (e.g. Green, 2006).

jugements et leurs actions. Une personne autosuffisante n'a ni le besoin, ni l'envie de se soumettre à l'influence sociale. Elle sait, veut et peut se passer des autres (voir par exemple Lukes, 1973 ; Beauvois, 1994, 2003 ; Triandis, 1995 ; Loose, 2001 ; Dubois, 2002 ; Dubois & Beauvois, 2002, 2005).

3. *L'ancrage individuel* (vs *l'ancrage catégoriel*). Cette dimension renvoie à la façon de se définir et trouve ses fondements dans la distinction entre identité individuelle et identité sociale (Tajfel & Turner, 1979). Elle correspond à l'idée que les goûts, les opinions et les comportements sont spécifiques à chaque être humain plutôt que communs à l'ensemble des personnes d'un groupe ou d'une catégorie sociale. Proche de la notion de *différenciation sociale* (Codol, 1984), l'ancrage individuel consiste à faire primer son identité individuelle sur son identité sociale. Une personne ancrée individuellement se pensera ainsi en tant qu'individu unique (moi, Jean) et non en tant que soudeur, citadin, homme... bref, en tant que membre d'une catégorie sociale (voir par exemple Markus & Kitayama, 1991 ; Beauvois, 1994, 2003 ; Triandis, 1995 ; Loose, 2001 ; Dubois, 2002 ; Dubois & Beauvois, 2002, 2005).

4. *La contractualité* (vs *la communauté*). Proche de l'ancrage individuel, la contractualité porte également sur la recherche de la différence, mais cette fois dans le cadre plus microsocial du rapport à autrui. Elle relève de la recherche de rapports sociaux basés sur la complémentarité plutôt que sur la similitude. Illustrée par l'adage « Les contraires s'attirent » (vs « Qui se ressemble s'assemble »), la contractualité souligne l'idée de liens *contractuels*, puisqu'un contrat n'a de sens que si chacune des deux parties est complémentaire pour l'autre (voir par exemple Beauvois, 1994 ; Dubois, 2002 ; Dubois & Beauvois, 2002, 2005).

5. *L'indépendance émotionnelle* (vs *la dépendance émotionnelle*). Elle correspond au fait que sa vie et ses sentiments ne regardent que soi et celles des autres qu'eux-mêmes. Proche de l'idée de *vie privée* (Lukes, 1973) ou même, par extension, de la très capitaliste *propriété privée*, l'indépendance émotionnelle renvoie à l'idée que chaque personne a un espace personnel et réservé (un "jardin secret") où l'intrusion d'autrui n'est ni souhaitée, ni tolérée, sauf éventuellement si cet autrui est très proche (voir par exemple Hofstede, 1980 ; Loose, 2001 ; Dubois, 2002 ; Dubois & Beauvois, 2002 ; Beauvois, 2003).

6. *La consistance* (vs *la non consistance*). Déjà présente dans plusieurs théories cognitivistes (Heider, 1946, 1958 ; Festinger, 1957 ; Kiesler, 1971), la notion de

consistance prend avec Codol (1984) puis Cialdini (1990) une connotation plus idéologique. La consistance renvoie au fait d'être cohérent dans ses idées ("je suis contre la vivisection" ↔ "je suis contre l'exploitation commerciale de la fourrure"), dans ses comportements ("je n'achète pas de savon testé sur des animaux" ↔ "je ne porte pas de manteaux en fourrure") et entre ses idées et ses comportements ("je suis contre la vivisection" ↔ "je n'achète pas de savon testé sur des animaux"). Elle souligne ainsi l'idée de *fidélité à soi-même* ou encore de *stabilité*, notions chères aux approches classiques de la personnalité (voir par exemple Beauvois, 1994 ; Channouf & Mangard, 1997 ; Louche, Hugues & Sarrade, 2001 ; Louche, Pansu & Papet, 2001).

L'internalité, l'individualisme au sens restreint, l'autosuffisance, l'ancrage individuel, la contractualité, l'indépendance émotionnelle et la consistance constitueraient ainsi, de façon non exhaustive⁴⁰, les piliers de l'individualisme (au sens large). Les théoriciens de l'individualisme/collectivisme considèrent généralement ces deux patterns culturels, et partant les dimensions qui les constituent, comme des *faits sociaux*, et s'inscrivent dans une perspective classique – déjà évoquée ci-dessus – qui voudrait que les normes sociales découlent *directement* des valeurs qui elles-mêmes « servent les intérêts » de l'individualisme ou du collectivisme (Schwartz & Bilsky, 1990, p. 880, notre traduction). Nous avons déjà eu l'occasion de montrer les lacunes d'une telle perspective, et c'est pourquoi nous réaffirmons la nécessité à nos yeux d'adopter une approche sociocognitive des normes sociales qui nous permettra d'étudier la valorisation des dimensions de l'individualisme au niveau de l'exercice du pouvoir.

2.3 Normativité des sept dimensions du syndrome individualiste

Etudier les dimensions de l'individualisme à l'aide des trois paradigmes classiques de l'approche sociocognitive des normes sociales revient à s'intéresser aux trois premiers critères d'une norme sociale évoqués dans la section 2.1. En effet, ces trois paradigmes permettent d'observer si un jugement se voit *attribuer de la valeur* (critère 2) de par sa *prescriptivité* (critère 1) découlant de son *utilité sociale* (critère 3). Ainsi, étudier les dimensions de l'individualisme à travers ces trois paradigmes nous permettra de faire une première

⁴⁰ D'autres dimensions peuvent être en effet envisagées, au moins sur le plan théorique. Masson-Maret (1997) suggère par exemple que *l'androgynie* (i.e. posséder à la fois des caractéristiques masculines et féminines) soutiendrait une conception autosuffisante – sur le plan psychologique – de la personne, conception chère, nous venons de le voir, à l'individualisme (au sens large).

estimation du caractère plus ou moins normatif de ces dernières. Nous commencerons donc par présenter les quelques recherches utilisant ces paradigmes. Nous nous intéresserons ensuite à l'apprentissage social de ces dimensions (critère 4) avant d'aborder la question plus délicate de leur appartenance à un collectif particulier (critère 5).

2.3.1 Valorisation et acquisition sociales des dimensions de l'individualisme

Nous avons vu en début de chapitre que de nombreuses recherches attestent de la valorisation sociale⁴¹ de l'internalité (e.g. Dubois, 1987, 1994, 2003a ; Pansu, 2006) et nous n'y reviendrons pas ici. La littérature scientifique est par contre nettement moins abondante pour les autres dimensions de l'individualisme. L'accumulation de quelques données empiriques depuis la fin des années 1990 nous paraît toutefois suffisante pour nous autoriser à tirer un premier bilan quant à la valorisation de ces différentes dimensions. Comme dans la plupart des recherches sur la norme d'internalité, les recherches étudiant la normativité des autres dimensions de l'individualisme utilisent généralement des questionnaires à choix forcés dits *de normativité* qui opposent deux jugements, l'un représentant le pôle individualiste (e.g. autosuffisant, ancré individuellement) et l'autre se référant au pôle collectiviste (e.g. hétérosuffisant, ancré catégoriellement)⁴². À notre connaissance, l'une des premières recherches visant à étudier la valorisation sociale d'une dimension de l'individualisme autre que l'internalité a été réalisée par Channouf et Mangard (1997) et concerne la dimension de consistance. Dans une première expérimentation, il était demandé à des sujets de répondre à un questionnaire dit de préférence pour la consistance de manière à donner une image positive vs négative de soi (paradigme d'autoprésentation). Comme attendu, la consigne de valorisation sociale a induit le score de consistance le plus élevé. Une seconde expérimentation utilisant le paradigme des juges a pu montrer quant à elle qu'une personne-cible consistante était mieux jugée par des étudiants qu'une personne-cible moyennement

⁴¹ L'expression *valorisation sociale* doit être comprise comme la forme contractée de *valorisation au niveau du fonctionnement social*.

⁴² Les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales préfèrent généralement parler de *questionnaire* plutôt que d'*échelle* de normativité, car leur but n'est pas de mesurer des différences interindividuelles et/ou de la consistance intra-individuelle mais de montrer que certains jugements sont préférés à d'autres dans une population donnée. Les normes sociales sont ainsi appréhendées en tant que variables sociales et non pas en tant que variables différentielles (comme c'est le cas dans le courant du LOC). Leur étude ne demande ainsi pas la construction d'échelles – dont l'un des principaux critères de qualité est la consistance interne – mais la construction de questionnaires dont le principal critère de qualité est la représentativité des différentes sous-dimensions inhérentes à toute norme sociale (Dubois, 1997 ; Jouffre, 2003). Il n'est toutefois pas sûr que ce critère de représentativité soit toujours contrôlé (Dompnier & Pansu, sous presse ; Scheidegger, Desponds & Dompnier, soumis). Nous y reviendrons au chapitre 5.

consistante ou non consistante. Plusieurs chercheurs ont tenté alors de retrouver des résultats similaires. Ainsi, Jouffre, Py et Somat (2001) montrent que des élèves de 11 à 14 ans choisissent plus de jugements consistants lorsqu'il leur est demandé de se faire bien voir par leur enseignant que lorsqu'il leur est demandé l'inverse (voir également Jouffre, 2007). Louche, Hugues et Sarrade (2001, étude 1) établissent quant à eux que des professeurs émettent un pronostic de réussite universitaire plus favorable pour les étudiants cibles consistants que pour les non consistants. Ces résultats sont retrouvés en contexte professionnel par Louche, Pansu et Papet (2001). Ces auteurs montrent en effet que des cadres portent un jugement plus positif sur des salariés fictifs consistants que non consistants, et cela que ce jugement corresponde à un pronostic de réussite sociale (étude 1) ou à un pronostic de réussite professionnelle (études 1 et 2). Enfin, plus récemment, Sénémeaud, Gouger et Mange (2008) ont pu mettre en évidence à l'aide du paradigme d'identification que des étudiants choisissent plus de jugements consistants quand il leur est demandé de répondre en leur propre nom ou comme l'aurait fait un membre typique de leur groupe d'appartenance que quand il leur est demandé de répondre comme l'aurait fait un membre de l'exogroupe. Ces quelques résultats appuient ainsi l'idée que la consistance est valorisée socialement. D'autres données assez convaincantes sur l'autosuffisance et l'ancrage individuel nous autorisent à penser qu'il pourrait en aller de même pour ces deux dimensions. Deux premières études de Beauvois et Dubois (2001) utilisant le paradigme des juges montrent que des sujets tout-venant jugent mieux une cible autosuffisante qu'une cible neutre, elle-même mieux jugée qu'une cible hétérosuffisante (étude 1) et que des employés attribuent plus de valeur à un employé fictif exprimant des jugements ancrés individuellement qu'à un employé exprimant des jugements ancrés catégoriellement (étude 2). Une lecture globale⁴³ des résultats de Dubois (2005) obtenus avec le même paradigme permet d'appuyer ce premier constat aussi bien pour l'autosuffisance (expérimentation 1) que pour l'ancrage individuel (expérimentation 2). Toujours avec le même paradigme, deux études de Cambon et al. (2006) apportent également un certain soutien à l'idée que l'autosuffisance est valorisée socialement. Cette valorisation de l'autosuffisance se voit également confirmée dans deux recherches que nous avons réalisées

⁴³ Les travaux de Dubois (2005), comme ceux de Cambon, Djouari et Beauvois (2006) ou encore de Dubois et Beauvois (2005 ; voir également Beauvois, 2003) que nous allons présenter sous peu, prennent tous en compte la distinction entre les dimensions utile et désirable de la valeur sociale. Nous n'aborderons cependant ce point théorique qu'au chapitre 4, et c'est pourquoi nous ne discuterons pour le moment que de la valeur *globale* (i.e. non différenciée) des dimensions de l'individualisme.

avec des étudiants de l'Université de Lausanne⁴⁴. Utilisant le paradigme d'identification, et selon le principe du biais pro-groupe dominant, ces recherches montrent toutes deux que les femmes comme les hommes expriment plus d'autosuffisance lorsqu'elles ou ils doivent s'identifier à un homme (groupe dominant) que lorsqu'elles ou ils doivent s'identifier à une femme (groupe dominé)⁴⁵. D'autres recherches mettent en évidence que les jugements autosuffisants et ancrés individuellement sont préférentiellement choisis lorsqu'il s'agit de se faire bien voir (paradigme d'autoprésentation). Nous avons ainsi pu montrer (Desponds, 2005, étude 1) que des étudiants universitaires choisissent significativement plus de jugements autosuffisants et ancrés individuellement lorsqu'il leur est demandé de laisser la meilleure impression possible à leurs professeurs que lorsqu'il leur est demandé l'inverse. Ces résultats sont similaires à ceux de Dubois et Beauvois (2005, étude 2a ; voir également Beauvois, 2003) obtenus en France auprès 1) d'une même population et 2) d'une population d'employés. La valorisation sociale de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel semble ainsi, au même titre que l'internalité et la consistance, trouver une certaine assise empirique. Il nous reste à voir s'il en va de même pour l'individualisme au sens restreint, la contractualité et l'indépendance émotionnelle.

Notons tout de suite que, à notre connaissance, aucune recherche ne s'est penchée sur la valorisation sociale proprement dite de l'indépendance émotionnelle. Si une étude de Loose (2001) prend en compte cette dimension, ce n'est pas pour observer sa valorisation mais pour étudier son acquisition sociale au fil de la scolarité. Tout au plus pouvons-nous inférer des résultats de cette étude, obtenus avec une consigne standard, que l'indépendance émotionnelle ne semble pas faire l'objet d'une valorisation par les élèves, puisqu'ils se disent en moyenne plutôt pas d'accord avec des jugements impliquant cette dimension⁴⁶. Ainsi, à l'heure actuelle, rien ne permet de soutenir que l'indépendance émotionnelle est valorisée socialement. Les données empiriques ne sont pas beaucoup plus nombreuses en ce qui concerne la valorisation de l'individualisme au sens restreint et de la contractualité. Nous ne pouvons nous appuyer

⁴⁴ Ces deux recherches ont été réalisées en collaboration avec Véronique Emery, César Greppin, Marylaure Griessen, Céline Pfisterer (première recherche), Véronique Gfeller, Yuliya Govyadovskaya, Annick Ory et Leman Ozcan (seconde recherche).

⁴⁵ Précisons (mais est-ce vraiment nécessaire ?) que nous vivons dans une société patriarcale où les rapports entre genres sont toujours des rapports de domination (voir par exemple Bourdieu, 1998), et cela malgré l'importance qu'a pris la lutte féministe depuis les années 1970.

⁴⁶ Mais ce constat doit être considéré avec prudence et cela pour au moins deux raisons : premièrement, il se base sur des résultats obtenus en consigne standard, et de ce fait indique plus ce que pensent les élèves (niveau plus idéologique ou culturel) que ce qui est valorisé au niveau du fonctionnement social. Secondement, ce constat se base uniquement sur des valeurs absolues, i.e. sur le fait que l'accord moyen des élèves (12,62) est inférieur à l'accord moyen théorique (14), valeurs très (trop ?) sensibles au matériel utilisé.

que sur une série de quatre études réalisée par Dubois et Beauvois (2005 ; voir également Beauvois, 2003). Ces études prennent toutes en compte cinq dimensions du syndrome individualiste : l'internalité, l'autosuffisance, l'ancrage individuel, l'individualisme au sens restreint et la contractualité. La première étude utilise le paradigme d'autoprésentation (expérience 2a), les deux suivantes le paradigme des juges (expériences 2b et 3) alors que la dernière fait appel au paradigme d'identification (expérience 4). Ces études confirment de manière globale la valorisation des trois premières dimensions. Par contre, les résultats sont nettement moins probants pour l'individualisme au sens restreint et la contractualité. Ainsi, si une lecture globale des résultats des expériences 2b (étudiants), 3 et 4 suggère une valorisation de la contractualité, les expériences 2a et 2b (employés) laissent quant à elles plutôt penser que la contractualité est neutre sur le plan de la valeur sociale, i.e. ni valorisée, ni dévalorisée socialement. Au vu de ces résultats quelque peu inconsistants, conclure à la valorisation de la contractualité semble pour le moment prématuré. Les données concernant l'individualisme au sens restreint, par contre, ne souffrent pas de ce problème de consistance. Elles établissent assez clairement que cette dimension fait l'objet d'une dévalorisation sociale. En effet, quel que soit le paradigme utilisé et quelle que soit la population, c'est toujours le collectivisme au sens restreint (et non pas l'individualisme) qui est valorisé socialement.

L'ensemble de ces travaux nous permet de soutenir que quatre des dimensions du syndrome individualiste remplissent les trois premiers critères d'une norme sociale. Il s'agit de l'internalité, de la consistance, de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel. L'insuffisance des données récoltées ou l'inconsistance des résultats trouvés nous empêche cependant de tirer les mêmes conclusions pour l'indépendance émotionnelle et la contractualité, alors qu'il semble que l'individualisme au sens restreint soit purement et simplement dévalorisé socialement. Qu'en est-il maintenant de l'acquisition de ces différentes dimensions (critère 4) ? À nouveau, il n'existe à notre connaissance qu'une seule étude portant sur cette question. Il s'agit d'une étude de Loose (2001) – déjà évoquée ci-dessus – qui prend en compte quatre dimension du syndrome individualiste : l'autosuffisance, l'ancrage individuel, l'individualisme au sens restreint et l'indépendance émotionnelle⁴⁷. De manière générale, et comme pour l'internalité (Dubois, 1988c ; Dubois et al., 2003), on observe une chute brutale des scores des élèves à ces quatre dimensions entre la CM1 (9-10 ans) et la 6^e (11-12 ans), chute qui s'expliquerait par une perte de certains repères entraînée par le passage du primaire

⁴⁷ Notons que Loose utilise une terminologie légèrement différente pour les trois premières dimensions, puisqu'elle parle respectivement d'*autonomie*, de *différenciation sociale* et de *réalisation de soi*.

au secondaire. Ces scores auraient tendance ensuite à remonter en 4^e (13-14 ans), puis à stagner voire à diminuer de la 2^{nde} (15-16 ans) à l'université en passant par la Terminale (17-18 ans), ce qui amène Loose (2001) à conclure que l'individualisme au sens large (et partant les quatre dimensions représentées dans cette étude) fait « l'objet d'une acquisition sociale, fluctuant lors de la fréquentation des dispositifs socio-éducatifs » (p. 65). Cependant, rappelons que l'individualisme au sens restreint et peut-être l'indépendance émotionnelle ne semblent pas valorisés socialement, ce qui ne va pas sans soulever quelques questions sur le plan théorique.

Il peut paraître *a priori* étonnant que l'exercice d'un pouvoir idéologiquement libéral entraîne en définitive la dévalorisation d'une dimension constitutive de cette même idéologie, dimension de plus généralement considérée comme génératrice des autres dimensions de l'individualisme au sens large (Dubois & Beauvois, 2002). Rappelons cependant que nous avons adopté un point de vue alternatif au schéma classique qui veut que les normes sociales traduisent directement les grandes valeurs elles-mêmes culturellement ancrées, point de vue alternatif qui situe dans l'exercice du pouvoir la rationalité des normes sociales. Ainsi, si une certaine conception doxologique de l'être humain (idéologie libérale) favorise un certain mode d'exercice du pouvoir (appelé alors logiquement par Beauvois *libéral*), ce mode d'exercice du pouvoir n'exige pas forcément quant à lui la valorisation de toutes les dimensions qui sous-tendent cette conception doxologique. Pour le dire plus simplement, ce n'est pas parce qu'un objet est culturel qu'il est forcément valorisé au niveau du fonctionnement social. Ainsi, loin d'avoir cette position génératrice fréquemment admise, « l'individualisme [au sens restreint] ne serait pas la cause, mais la conséquence non d'ailleurs nécessaire, au plan culturel, des normes de jugement ayant, elles, outre une traduction dans le registre culturel des “grandes valeurs” (responsabilité, autonomie...), un ancrage dans les options du fonctionnement social » (Dubois & Beauvois, 2002, p. 83). Cette hypothèse trouve un certain soutien empirique dans une recherche de Dubois et Beauvois (2002) impliquant cinq dimensions de l'individualisme (internalité, autosuffisance, ancrage individuel, individualisme au sens restreint et contractualité). Utilisant la technique du modelage⁴⁸, cette recherche a pu montrer globalement, et cela malgré quelques effets

⁴⁸ Ici, cette technique a consisté à amener des sujets à prendre connaissance des réponses (fictives) d'un pair à un questionnaire de normativité impliquant, selon les groupes expérimentaux, l'une ou l'autre des cinq dimensions de l'individualisme utilisées pour cette recherche. Ces réponses étaient systématiquement individualistes. Une fois bien imprégnés de ces réponses, les sujets avaient pour consigne de se mettre “dans la peau” de ce soi disant

inconsistants, que 1) être modelé sur la dimension d'individualisme au sens restreint n'induit pas plus de jugements individualistes (i.e. internes, autosuffisants, ancrés individuellement et contractuels) que de jugements collectivistes, alors que c'est le cas lorsque les sujets sont modelés sur l'une des quatre autres dimensions, et 2) que d'être modelé sur l'une de ces quatre dernières dimensions induit par contre bien l'émission de jugements individualistes au sens restreint. Cette recherche semble ainsi appuyer l'hypothèse que, sur le plan culturel, l'individualisme au sens restreint est la conséquence plus que la cause (le générateur) des autres dimensions de l'individualisme au sens large.

Il nous reste maintenant à aborder le dernier critère d'une norme sociale : l'appartenance à un collectif particulier (critère 5). Le lecteur aura peut-être deviné que ce collectif particulier ne peut être, pour les normes sociales qui nous intéressent ici, que le collectif libéral, i.e. l'ensemble des groupes sociaux où s'exerce un pouvoir libéral. Notons d'emblée que ce dernier critère, peut-être de par les difficultés liées à son opérationnalisation, n'a fait l'objet que de rares études, celles-ci se cantonnant d'ailleurs à la norme d'internalité.

2.3.2 Le collectif libéral

Nous avons soutenu auparavant que la norme d'internalité trouvait sa rationalité dans l'exercice *libéral* du pouvoir. Cette affirmation n'est pourtant qu'une hypothèse théorique qui demande à être vérifiée. Pour ce faire, nous pouvons nous baser sur deux séries de recherches. La première, débutée dans les années 1960, consiste en un ensemble d'études – pour la plupart anglo-saxonnes – consacrées aux effets des différentes pratiques éducatives (aussi bien parentales qu'institutionnelles) sur l'orientation interne *vs* externe du LOC (pour une revue, voir Dubois, 1987). Malgré la grande diversité de ces études au niveau de l'âge de la population étudiée, des échelles du LOC utilisées et des critères retenus pour définir les différents types de pratiques éducatives, Dubois (1987) souligne l'assez bonne cohérence d'ensemble des résultats obtenus. Il en ressort que « si les croyances internes semblent assez systématiquement associées à des pratiques pédagogiques (parentales ou institutionnelles) dites permissives ou libérales (pratiques valorisant les critiques positives et les récompenses ainsi que la responsabilité et l'autonomie), les croyances externes semblent davantage liées à des pratiques dites autoritaires » (Dubois, 1994, p. 182). Ces travaux paraissent ainsi appuyer

pair, puis de répondre à un nouveau questionnaire impliquant les quatre autres dimensions de l'individualisme (i.e. toutes celles qui n'avaient pas servi au modelage).

le lien entre l'exercice libéral du pouvoir et l'internalité. C'est ce que semble également montrer une seconde série de recherches. Réalisée par Hoffman (1970, 1975), celle-ci cherche à montrer l'influence des différentes pratiques éducatives parentales sur l'internalisation des valeurs morales. Hoffman relève trois types de techniques disciplinaires utilisées par les parents. Tout d'abord, les techniques d'affirmation du pouvoir (*power-assertive techniques*) se caractériseraient par un recours fréquent aux sanctions (privation matérielle, punitions diverses) ou à la menace qu'elles constituent. Ensuite, les techniques de retrait d'amour (*love-withdrawal techniques*) correspondraient à une sorte de chantage affectif basé sur la peur de l'enfant de ne plus être aimé. Enfin, les techniques inductives (*inductive techniques*) consisteraient à rendre saillant le lien entre l'acte de l'enfant et ses conséquences sur autrui tout en minimisant le plus possible le recours aux pressions externes (sanctions, etc.). Pour Dubois et Le Poutier (1993), « cette pédagogie de l'induction correspond à l'une des formes possibles de l'exercice libéral du pouvoir » (p. 84). Hoffman montre alors que si les trois types de techniques disciplinaires permettent le repérage des valeurs morales, seul le dernier type, qui favoriserait la dissociation entre la source et le message et créerait ainsi à terme un oubli de la (ou des) source(s) pour ne garder que le message, conduit à leur internalisation. On peut alors supposer que si les techniques inductives sont efficaces en matière d'internalisation des valeurs morales, il pourrait en aller de même pour l'internalité.

Ces deux séries de recherches ont amené assez “naturellement” plusieurs chercheurs français travaillant sur la norme d'internalité à émettre l'hypothèse que les pratiques pédagogiques libérales (ou inductives, ou encore permissives, Beauvois, 1994), tant au niveau parental qu'au niveau institutionnel, produiront davantage d'explications internes que les pratiques pédagogiques autoritaires (ou d'affirmation du pouvoir), et cela aussi bien pour les renforcements que pour les comportements. Trois études ont alors été réalisées en France afin d'essayer de confirmer cette hypothèse. Notons tout de suite qu'aucune n'y est parvenue. Les deux premières études, l'une menée à Nancy (Dubois & Eloy, 1989) et l'autre à Grenoble (Delmas, Py & Somat, 1988)⁴⁹, ont porté sur les pratiques pédagogiques à l'école. La première a consisté à faire passer un questionnaire d'internalité (consigne standard) à des élèves de CP (6-7 ans) et de CM2 (10-11 ans) dont la moitié provenait de classes où étaient appliquées des méthodes institutionnelles de pédagogie libérale (méthodes Freinet et

⁴⁹ Aucune de ces deux recherches n'a fait l'objet d'une publication. Le lecteur trouvera cependant une présentation synthétique de celles-ci chez Dubois et Le Poutier (1993), Dubois (1994) ou encore Channouf, Py et Somat (1995).

Montessori) et l'autre moitié provenait de classes aux pratiques pédagogiques plus traditionnelles, considérées *a priori* comme plus autoritaires. Les résultats de cette recherche montrent que, quel que soit leur âge, les élèves des classes "libérales" n'expriment pas plus d'internalité que ceux des classes "traditionnelles". La deuxième étude a impliqué 677 élèves de CM1 (9-10 ans) et de CM2. Ceux-ci ont été soumis à une procédure expérimentale similaire à la première étude. Le questionnaire utilisé n'était toutefois pas le même et l'étiquetage des classes "libérales" vs "traditionnelles" se faisait cette fois à partir des indications fournies par les enseignants. Les données récoltées sont encore plus surprenantes que celles de la première recherche puisqu'elles indiquent que le score d'internalité moyen est significativement moins élevé dans les classes à pédagogie libérale que dans celle à pédagogie traditionnelle. Une troisième et dernière recherche vient confirmer ces premiers résultats au niveau familial (Beauvois & Dubois, 1991a). Réalisée auprès d'élèves de CP et de 6^e (11-12 ans) et de leurs parents, cette recherche a consisté d'une part à différencier, à l'aide d'un questionnaire d'internalité, les enfants "internes" (réponses majoritairement internes) des enfants "externes" (réponses majoritairement externes), et d'autre part à appréhender, par le biais de deux questionnaires, les pratiques pédagogiques des parents. À nouveau, cette recherche montre que l'internalité (vs l'externalité) des enfants n'est pas dépendante du libéralisme (vs du non libéralisme) pédagogique de leurs parents.

Ainsi, ces trois recherches sont loin de confirmer le lien entre les pratiques pédagogiques libérales et l'internalité. Doit-on en conclure que l'internalité – et par extension les autres dimensions de l'individualisme – n'est pas inhérente à un type particulier d'exercice du pouvoir, et par conséquent qu'elle ne répond pas au cinquième et dernier critère d'une norme sociale ? Cette question, *a priori* fort embarrassante pour les tenants de la norme d'internalité, a toujours été, à notre connaissance, soigneusement esquivée. Il nous semble cependant que des éléments de réponse peuvent être trouvés au sein même des trois études que nous venons de présenter. Plus précisément, il se pourrait que ces trois études ne répondent en définitive pas à la question de l'appartenance de l'internalité, en tant que norme sociale, à un collectif particulier, et cela principalement pour deux raisons. Premièrement, ces trois études mesurent l'internalité des élèves en consigne standard. Cette consigne consiste à demander à des sujets de fournir des réponses en fonction de ce qu'ils pensent personnellement, de ce qui correspond à leurs propres opinions, en soulignant qu'il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Elle impliquerait ainsi d'exprimer ses valeurs personnelles (bien sûr culturellement conditionnées, Schwartz & Bilsky, 1990) plutôt que ce qui est valorisé au niveau de l'exercice

du pouvoir. Dans ces trois études, les scores d'internalité des élèves reflèteraient par conséquent plus leurs valeurs personnelles que ce qu'ils jugent valorisé par l'exercice du pouvoir, exercice du pouvoir représenté dans ces études par les pratiques pédagogiques, ce qui expliquerait pourquoi ces dernières n'ont pas d'effet sur les scores d'internalité des élèves. En appréhendant l'internalité non pas comme une norme sociale (selon le troisième critère d'une norme sociale) mais comme une valeur, ces trois études ne nous permettraient ainsi pas de vérifier si l'internalité, en tant que norme sociale, est bien l'affaire d'un collectif particulier, collectif qui correspondrait dans ces recherches à l'ensemble des groupes (classes, familles) où est pratiquée une pédagogie libérale. Cependant, certains argumenteront à juste titre que les réponses en consigne standard sont sans doute également déterminées, au moins en partie, par les exigences du fonctionnement social. En effet, répondre à un questionnaire, même de façon anonyme, s'inscrit toujours dans un rapport social, aussi tronqué soit-il. Les sujets chercheront alors des indices afin de donner du sens à la situation, ce qui leur permettra ensuite d'adapter leurs réponses en fonction de l'image (généralement positive) qu'ils désirent donner (Lorenzi-Cioldi, 1997). Ainsi, même lorsqu'il est expressément stipulé de répondre en fonction de son opinion personnelle, les personnes ont tendance à fournir les réponses qu'elles considèrent comme valorisées socialement. Dubois et Le Poutier (1993) notent ainsi par exemple qu'« un sujet qui passe un questionnaire d'internalité [en consigne standard] répond toujours en espérant donner de lui une image satisfaisante » (p. 90). Cette affirmation trouve un certain appui empirique dans les nombreuses recherches utilisant le paradigme d'autoprésentation et qui montrent de façon générale que les scores d'internalité (ou d'autosuffisance, etc.) en consigne standard et en consigne de valorisation sociale sont généralement proches, voire équivalents (voir par exemple Jouffre et al., 2001 ; Desponds, 2005, étude 1). Il se pourrait ainsi que, malgré l'utilisation d'une consigne standard, les trois études présentées plus haut appréhendent finalement bien l'internalité au niveau du fonctionnement social, ce qui nous obligerait alors à conclure que la norme d'internalité n'appartient pas au collectif spécifiquement libéral. Cependant, un second argument nous permettra cette fois de rejeter définitivement ce point de vue.

Ce second argument tient au fait que les trois recherches ci-dessus semblent entretenir une certaine confusion entre la *dimension idéologique* du pouvoir (libérale, totalitaire ou dictatoriale, Beauvois, 1983, 1994) et les méthodes concrètes utilisées par l'agent de pouvoir pour faire respecter ses prescriptions, ce que Beauvois (1994) appelle la *dimension partenariale*. Cette dernière dimension, selon Beauvois, correspond au partage plus ou moins

important des activités de décision et de contrôle entre l'agent de pouvoir et l'agent soumis, et opposerait ainsi un pôle autoritaire (l'agent de pouvoir décide et contrôle tout) à un pôle permissif ou démocratique (l'agent soumis a une relative liberté d'action)⁵⁰. Ce dernier pôle est également appelé par certains auteurs *libéral* (e.g. Dubois, 1994 ; Channouf et al., 1995), ce qui souligne bien l'existence d'une certaine confusion entre les deux dimensions de l'exercice du pouvoir, confusion particulièrement saillante chez Dubois (1994). Cependant, même lorsque ces deux dimensions sont explicitement différenciées, elles ne sont pas pour autant considérées comme orthogonales. Beauvois (1994) conçoit ainsi comme nettement plus concevables les associations entre une idéologie dictatoriale et un partenariat autoritaire (dictature autoritaire) et entre une idéologie libérale et un partenariat permissif (libéralisme permissif) que les associations inverses (dictature permissive et libéralisme autoritaire). Pourtant, soutenir l'association préférentielle entre le libéralisme et la permissivité, ou tout simplement les confondre, conduit nécessairement, au vu des résultats des trois études présentées ci-dessus, soit à rejeter l'affirmation que l'internalité est une norme sociale appartenant à un collectif particulier, ou tout du moins au collectif où s'exerce un pouvoir spécifiquement libéral, soit à retourner au schéma classique qui veut que les normes sociales soient de purs produits culturels et non pas des produits de l'exercice du pouvoir. Nous pensons cependant que l'exercice d'un pouvoir idéologiquement libéral peut également aller de pair avec un partenariat autoritaire. Nous affirmons même que ce point de vue est incontournable si l'on défend une approche sociocognitive des normes sociales. Ainsi, on peut imaginer l'exercice d'un pouvoir idéologiquement libéral et partenarialement permissif ("je sais que tu es une personne très ordonnée. Serais-tu par conséquent d'accord de ranger la classe ?") comme on peut imaginer un pouvoir idéologiquement libéral et partenarialement autoritaire ("je sais que tu es une personne très ordonnée. Par conséquent, c'est toi qui rangeras la classe !"). Et c'est bien ces deux types de pouvoir que mesureraient les trois études réalisées en France : en opposant des pratiques pédagogiques permissives à des pratiques pédagogiques plus autoritaires, elles distingueraient en définitive deux formes partenariales et non pas deux types idéologiques de l'exercice du pouvoir, ce qui expliquerait pourquoi l'internalité, reliée principalement à la dimension idéologique de l'exercice du pouvoir, reste relativement constante d'un type de partenariat à l'autre. Force est de constater alors qu'aucune recherche, à notre connaissance, ne permet de répondre à la question de

⁵⁰ Si cette distinction s'inspire de la typologie des techniques disciplinaires proposée par Hoffman (1970, 1975), elle se base cependant sur le critère plus général de *liberté* de l'agent soumis, critère qui conduit à l'opposition entre ce qui relève de la *soumission forcée* et ce qui relève de la *soumission librement consentie* (Joule & Beauvois, 1987, 1998).

l'appartenance de la norme d'internalité à un collectif *particulier*. Même constat pour les autres normes sociales présentées ci-dessus. Les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales ont ici, il nous semble, un défi important à relever. En attendant, nous garderons, faute de mieux, comme une option théorique le fait que les différentes dimensions de l'individualisme (au sens large) sont l'affaire, en tant que normes sociales, d'un collectif particulier correspondant à l'ensemble des groupes sociaux où s'exerce un pouvoir idéologiquement libéral.

En résumé, nous retiendrons que, malgré parfois un certain manque de preuves sur le plan empirique, il existerait – au moins⁵¹ – quatre *normes sociales libérales*. Il s'agirait des normes d'internalité, d'autosuffisance, d'ancrage individuel et de consistance. Cela étant posé, nous allons aborder au chapitre suivant un nouveau concept essentiel à nos yeux et qui fût à la base de nos réflexions pour l'élaboration de ce travail de thèse. Nous introduirons ce concept par l'intermédiaire de deux recherches qui suggèrent, à la suite des travaux de Hoffman (1970, 1975), que si la dimension partenariale du pouvoir n'influence pas la “quantité” d'internalité exprimée, elle n'est en revanche pas sans conséquence sur la manière de traiter cognitivement cette internalité.

⁵¹ Une étude récente (Alves & Correia, 2008) suggère par exemple que la *croyance en un monde juste* (Lerner, 1970, 1980) serait également une norme sociale. Bien qu'Alves et Correia ne donnent aucune piste quant à son utilité sociale, on peut supposer que des jugements soutenant l'idée d'un monde juste soulignent, au même titre que l'internalité, le lien entre les individus et leurs comportements/renforcements, lien nécessaire, nous l'avons vu, à l'exercice libéral du pouvoir.

CHAPITRE 3

La clairvoyance normative

Nous avons vu au chapitre précédent que les travaux de Hoffmann (1970, 1975) avaient amené Dubois et Eloy (1989), Delmas et al. (1988) et Beauvois et Dubois (1991a) à émettre l'hypothèse, largement infirmée, que seules les techniques disciplinaires inductives (permissives) devaient entraîner la production d'internalité. Cette hypothèse partait du présupposé implicite que l'expression d'internalité est dépendante de son internalisation, internalisation que seules les techniques inductives (permissives) autorisent. Pourtant, Hoffman souligne lui-même que si seules les techniques inductives entraînent l'internalisation des valeurs morales, *toutes* les techniques disciplinaires (affirmation du pouvoir, retrait d'amour et inductives) permettent leur repérage, et donc leur expression. Dubois et Beauvois (1999) défendent la même idée lorsqu'ils affirment qu'« on ne saurait assimiler socialisation [i.e. l'expression d'un registre comportemental donné] et internalisation » (p. 218). Cela suggère alors que l'exercice idéologiquement libéral du pouvoir, quel que soit son type partenarial (autoritaire vs permissif), conduira au repérage, et partant à l'expression des normes sociales libérales. Par contre, seul le type permissif entraînera leur internalisation, ce qui conduit à envisager que l'expression des normes sociales découle de deux processus sociocognitifs différents : premièrement, un *processus d'internalisation*, propre aux pouvoirs permissifs, qui amènerait les individus à s'approprier petit à petit les contenus normatifs, ceux-ci acquérant alors un statut de vérité en soi, de réalité sociale. L'expression de jugements normatifs ne serait alors rien d'autre pour les individus que l'expression d'une vérité établie, d'un savoir accepté (Beauvois, Monteil & Trognon, 1991). Secondement, un *processus de transmission normative*, propre aux pouvoirs autoritaires, qui conduirait les individus à reconnaître ce qui est normatif sans pour autant se l'approprier, i.e. y adhérer. L'expression de

jugements normatifs serait alors purement stratégique : sans y voir une quelconque vérité, les individus auraient toutefois appris l'effet positif de l'expression de tels jugements en matière d'évaluation. Ainsi, un pouvoir permissif amènerait les individus à internaliser les normes sociales alors qu'un pouvoir autoritaire conduirait les individus à acquérir une certaine lucidité, une certaine connaissance de ce qui est normatif et de ce qui ne l'est pas, connaissance appelée par Py et Somat (1991) la *clairvoyance normative*. C'est ce que semble montrer une recherche de Dubois et Le Poulter (1993) impliquant la norme d'internalité et réalisée auprès d'enfants de CM1 et de CM2 dont la moitié était issus de classes à pédagogie permissive et l'autre moitié de classes à pédagogie plus traditionnelle⁵², recherche répliquée peu après par Channouf et al. (1995) auprès d'enfants légèrement plus âgés (6^e). Utilisant le paradigme d'autoprésentation (consignes standard, de valorisation sociale et de dévalorisation sociale), les chercheurs ont calculé pour chaque élève un score d'internalité spontanément exprimée (consigne standard) et un score de clairvoyance normative correspondant à la différence entre le score d'internalité obtenu en consigne de valorisation sociale et celui obtenu en consigne de dévalorisation sociale⁵³. Comme attendu, les résultats ont montré : 1) que l'internalité spontanément exprimée est similaire (deuxième recherche), voire moins importante (première recherche), chez les enfants soumis à des pratiques pédagogiques permissives que chez ceux soumis à des pratiques pédagogiques plus traditionnelles, reproduisant ainsi les résultats déjà observés par Dubois et Eloy (1989), Delmas et al. (1988) et Beauvois et Dubois (1991a), et 2) que la clairvoyance normative des enfants est plus importante lorsqu'ils sont issus d'une classe "traditionnelle" que lorsqu'ils proviennent d'une classe "permissive". Ainsi, ces deux types de pratiques pédagogiques, s'ils n'influencent pas (ou peu) le degré d'internalité spontanément exprimée, semblent par contre enclencher des processus sociocognitifs quelque peu différents : internalisation des normes sociales pour les pratiques permissives vs acquisition d'une clairvoyance normative pour les pratiques autoritaires (traditionnelles). De ce fait, les enfants soumis à une pédagogie permissive exprimeraient une *internalité intériorisée*, devenue vérité à leurs yeux, alors que les enfants soumis à une pédagogie plus autoritaire exprimeraient une *internalité stratégique*, et cela sur la base de la clairvoyance normative que ce type de pédagogie, en rendant saillants les rapports de pouvoir, leur a permis d'acquérir (Dubois & Le Poulter, 1993).

⁵² Cette distinction n'est pas sans poser problème ici car elle ne découle pas des pratiques pédagogiques réellement observées chez les enseignants, mais est imputée à partir des politiques pédagogiques officiellement en vigueur dans les établissements scolaires qui les hébergent. Les résultats de ces recherches doivent donc être considérés avec précaution.

⁵³ Nous reviendrons sur ce point d'ici peu.

Cette idée de clairvoyance normative n'est pas nouvelle, puisqu'on la retrouve de façon implicite dès les premiers travaux sur la norme d'internalité. Devenue un élément incontournable de l'approche sociocognitive des normes sociales, cette notion a fait l'objet de différentes recherches, à notre connaissance réalisées uniquement par des chercheurs francophones, abordant aussi bien les questions liées à sa validité conceptuelle que celles liées à ses conséquences sur les plans cognitif, évaluatif et comportemental. C'est ce que nous allons voir dans la suite de ce chapitre.

3.1 Un concept nouveau pour une idée ancienne

L'idée de clairvoyance normative n'est pas nouvelle puisqu'elle apparaît déjà chez Jellison et Green (1981) lorsqu'ils avancent que « les personnes peuvent utiliser la connaissance de cette norme [d'internalité] quand elles s'engagent dans des comportements manifestes » (p. 646, notre traduction). Plus généralement, cette idée est sous-jacente à toutes les recherches utilisant le paradigme d'autoprésentation. En effet, puisque les jugements des sujets varient selon qu'ils désirent passer pour quelqu'un de bien ou au contraire pour quelqu'un de médiocre (revoir par exemple Dubois, 1987), c'est qu'ils doivent avoir une certaine connaissance, une certaine clairvoyance de ce qui leur permet d'être valorisés ou dévalorisés socialement. Il faut cependant attendre le début des années 1990 pour que Py et Somat (1991), à partir des travaux antérieurs sur la norme d'internalité, proposent une conceptualisation de cette idée. Ils définissent alors la clairvoyance normative comme « une connaissance (versus une non-connaissance) [...] du caractère normatif ou contre-normatif d'un type de comportements sociaux ou d'un type de jugements [...] ». Cette connaissance est indépendante du degré d'adhésion normative » (Py & Somat, 1991, p. 172). La clairvoyance normative est ainsi envisagée d'emblée comme une connaissance assez générale de ce qui est valorisé (et de ce qui ne l'est pas) par l'exercice du pouvoir, i.e. par le fonctionnement social. Conceptualisée comme une variable individuelle et latente, elle devrait par conséquent pouvoir être mesurée comme un trait de personnalité. L'étude de la clairvoyance normative s'inscrit ainsi dans une perspective qui reste relativement différentialiste, même si Py et Somat (1996) tentent de s'en défendre. Py et Somat proposent alors, sur la base du paradigme d'autoprésentation, de calculer un score de clairvoyance normative correspondant à la différence entre le score d'internalité en consigne pro-normative (de valorisation sociale) et le score d'internalité en consigne contre-normative (de dévalorisation sociale), selon l'hypothèse qu'un sujet

clairvoyant de la norme d'internalité sera capable, d'une part, de fournir des explications internes lorsqu'il lui est demandé de se valoriser socialement, et d'autre part, de fournir des explications externes lorsqu'il lui est demandé de se dévaloriser socialement. Ces premières propositions théoriques ont alors amené plusieurs chercheurs à se pencher sur l'assise méthodologique de ce nouveau concept.

3.1.1 Orthogonalité entre la clairvoyance normative et l'adhésion à la norme

Une des propositions importantes de Py et Somat (1991) est l'indépendance postulée entre la clairvoyance normative et l'adhésion normative⁵⁴. Py et Somat veulent défendre par là l'idée qu'avoir une connaissance des normes sociales ne signifie pas que l'on y adhère automatiquement. Selon eux, cela devrait se traduire dans le paradigme d'autoprésentation par une corrélation proche de zéro entre le score des sujets obtenu en consigne standard, supposé indiquer leur degré d'adhésion à un contenu normatif, et leur score de clairvoyance normative. Cependant, la quasi-totalité des recherches sur la clairvoyance normative montre un lien positif entre la clairvoyance normative et l'adhésion à la norme. En ce qui concerne l'internalité, la plupart des recherches arrivent à une corrélation comprise entre .17 (Channouf et al., 1995) et .53 (Jouffre et al., 2001, étude 3)⁵⁵. Des corrélations similaires sont retrouvées pour l'autosuffisance et l'ancrage individuel (respectivement .20 et .37, Desponds, 2005, étude 1) ainsi que pour la consistance (.41 et .53, Jouffre et al., 2001, études 2 et 3). Doit-on alors en conclure que le postulat de Py et Somat est – en tout cas partiellement – erroné ? En fait, il n'est pas sûr que les analyses de corrélation présentées ci-dessus permettent réellement de répondre à cette question. Nous pensons en effet, comme nous l'affirmions déjà à la section 2.3.2, que si les mesures obtenues en consigne standard peuvent traduire en partie ce que pensent les sujets (adhésion normative), elles reflètent également ce que les sujets *croient valorisé socialement*. Ce qui expliquerait les corrélations relativement élevées évoquées ci-dessus car, comme le souligne Channouf et al. (1995) pour l'internalité, lorsqu'en consigne standard « le sujet clairvoyant hésite entre une explication interne et une explication externe, on ne voit pas pourquoi il n'opterait pas pour la modalité de l'alternative qu'il sait valorisée »,

⁵⁴ Notons que Py et Somat (1991, 1996) restent assez lacunaires quant à ce qu'ils entendent précisément par *adhésion normative*. Jamais explicitement définie, cette notion semble cependant faire référence à l'idée "d'être d'accord avec", "d'approuver", "d'être partisan des contenus normatifs".

⁵⁵ Py et Somat (1997) avancent quant à eux que cette corrélation serait en moyenne de .16 (2 à 3% de variance expliquée partagée). Ce chiffre, qui semble basé en grande partie sur des travaux non publiés de Py (1993, cité par Channouf et al., 1995), nous paraît cependant étonnamment bas en rapport aux corrélations que nous avons pu relever dans la littérature scientifique. Même l'étude princeps de Py et Somat (1991), ainsi que sa réplication (Py & Somat, 1996), arrivent à des corrélations plus élevées (respectivement .26 et .18).

ce que ne pourrait faire le sujet non-clairvoyant (p. 84). Dès lors, il nous semble plus prudent pour le moment d'appréhender les mesures obtenues en consigne standard comme le *degré de normativité exprimée spontanément*, i.e. exprimée sans contrainte formelle quant à l'image à donner de soi, et non pas – à l'instar de Py et Somat – comme l'adhésion normative des sujets. Ainsi, il paraît difficile à l'heure actuelle de répondre à la question de l'indépendance entre l'adhésion normative et la clairvoyance normative postulée par Py et Somat (1991). Cependant, et malgré le manque de preuves empiriques, nous accepterons – au moins comme option théorique – une relative indépendance entre ces deux variables. Cette orthogonalité supposée permet alors de concevoir, par le croisement de ces deux variables, quatre types d'individu *a priori* : 1) les clairvoyants normatifs, 2) les clairvoyants non-normatifs, 3) les non-clairvoyants normatifs et 4) les non-clairvoyants non-normatifs⁵⁶. Notons que c'est sur la base de cette typologie, et au vu des résultats qu'ils ont obtenus, que Dubois et Le Poutier (1993) et Channouf et al. (1995) suggèrent qu'une pédagogie permissive, parce que déclenchant un processus d'internalisation, façonnerait plutôt des individus non-clairvoyants internes (normatifs), alors qu'une pédagogie plus traditionnelle produirait plutôt des individus clairvoyants externes (non-normatifs), clairvoyance qu'ils utiliseraient ensuite pour s'autoprésenter de façon interne.

3.1.2 Mesure(s) de la clairvoyance normative

La mesure originale et classique de la clairvoyance normative consiste, nous l'avons vu, à soustraire le score de normativité obtenu en consigne contre-normative (de dévalorisation sociale) au score de normativité obtenu en consigne pro-normative (de valorisation sociale). Un score de clairvoyance normative peut ainsi être aussi bien positif (score en consigne pro-normative > score en consigne contre-normative) que négatif (score en consigne pro-normative < score en consigne contre-normative) ou égal à zéro. Alors qu'un score positif sera celui d'un individu clairvoyant et un score égal à zéro celui d'un individu non-clairvoyant, un score négatif correspondra au cas particulier où un individu juge normatif ce qui est contre-normatif, soit parce qu'il est incapable de cerner ce qui est normatif et ce qui ne l'est pas, soit parce qu'il possède des références normatives opposées (membre d'un exogroupe). Plusieurs auteurs ont cherché à montrer la complémentarité des consignes pro-

⁵⁶ Le second terme de chaque type ("normatif"/"non-normatif") fait référence à l'adhésion normative. Ainsi, un individu normatif est quelqu'un qui adhère à la norme alors qu'un individu non-normatif est quelqu'un qui n'y adhère pas.

normative et contre-normative dans la construction du score de clairvoyance normative. Ces auteurs trouvent alors généralement des corrélations très proches d'une symétrie parfaite entre ces deux consignes et la clairvoyance normative, i.e. des corrélations de valeurs analogues, mais opposées par leur signe (positif/négatif) entre d'une part la consigne pro-normative et la clairvoyance normative (corrélation positive) et d'autre part la consigne contre-normative et la clairvoyance normative (corrélation négative). Et cela aussi bien pour la dimension d'internalité (voir par exemple Py & Ginet, 1996, cités par Py & Somat, 1997 ; Jouffre et al., 2001, étude 3 ; Bressoux & Pansu, 2007) que pour celles de consistance (Jouffre et al., 2001, études 2 et 3), d'autosuffisance ou d'ancrage individuel (Desponds, 2005, étude 1). Ces corrélations sont toujours très élevées (en valeurs absolues) puisqu'elles se situent habituellement entre .80 et .90. Cependant, ces différentes recherches ont toutes été réalisées avec des questionnaires à choix forcés qui impliquent, rappelons-le, de sélectionner pour chaque item un jugement (normatif *vs* contre-normatif) au détriment de l'autre (ou des autres), ce qui pourrait accroître artificiellement la valeur des corrélations et la complémentarité des deux consignes dans la construction du score de clairvoyance normative. Py (1993, cité par Py & Somat, 1997) se propose alors de vérifier cette complémentarité avec un questionnaire d'internalité au format de réponses de type Likert où les sujets, pour chaque item, doivent à la fois se prononcer sur le jugement interne et sur le jugement externe. Les résultats qu'il obtient consolident l'idée que « la clairvoyance normative correspond dans les mêmes proportions au fait de choisir des explications internes lorsqu'il s'agit de se faire bien voir et au fait de rejeter les mêmes explications lorsqu'il s'agit de se faire mal voir » (Py & Somat, 1997, p. 231). Une étude antérieure de Dubois (1991, citée par Dubois, 1994) utilisant le même type de matériel vient cependant nuancer cette affirmation puisqu'elle suggère quant à elle que la consigne pro-normative participe plus que la consigne contre-normative au score de clairvoyance normative⁵⁷.

Au-delà de la complémentarité des consignes pro-normative et contre-normative, Bressoux et Pansu (2007) soulignent que le mode de calcul proposé par Py et Somat fait de la

⁵⁷ Notons encore qu'en plus de l'utilisation habituelle de questionnaires à choix forcés, un autre artefact méthodologique, plus difficilement contournable, pourrait également amplifier artificiellement cette complémentarité. Il s'agit de l'utilisation généralisée du *même* questionnaire de normativité pour les deux consignes (pour un contre-exemple, voir Channouf et al., 1995). En effet, au vu de la difficulté à construire des questionnaires de normativité équivalents, les sujets sont généralement invités à remplir le même questionnaire en consignes pro-normative et contre-normative. Confrontés ainsi deux fois aux mêmes items, mais avec des consignes opposées, ceux-ci pourraient être alors amenés à sélectionner, lors de la seconde consigne, le jugement opposé à celui choisi lors de la première consigne non pas pour des raisons de préférences, mais *uniquement pour des raisons de cohérence intraindividuelle*.

clairvoyance normative un indicateur “composé”, ce qui implique que ces derniers « attendent implicitement que cet indicateur soit plus heuristique que chacun des scores qui entre dans son calcul » (Bressoux & Pansu, 2007, p. 170, notre traduction). Bressoux et Pansu émettent cependant certains doutes quant au caractère véritablement heuristique de cet indicateur. En effet, les corrélations très élevées (jusqu’à 1.921) entre cet indicateur et les deux consignes qui servent à le calculer suggèrent plutôt que celui-ci se confond largement avec chacun de ces scores. De plus, nous pouvons envisager, au moins sur le plan théorique, qu’un même score de clairvoyance normative corresponde au final à des manières très différentes d’être clairvoyant. Imaginons deux individus : le premier obtient un score de normativité de 9 (sur 10) en consigne pro-normative et de 6 en consigne contre-normative alors que le second obtient respectivement un score de normativité de 4 et de 1. Selon le mode de calcul proposé par Py et Somat, ces deux individus ont chacun un score de clairvoyance normative égal à 3. Et pourtant : alors que le premier semble très clairvoyant de ce qui est normatif, le second l’est très peu. En revanche, alors que le premier paraît peu clairvoyant de ce qui est contre-normatif, le second l’est beaucoup. Ainsi, l’indicateur de clairvoyance normative proposé par Py et Somat (1991) risque en définitive de masquer plus que de révéler certains processus sociocognitifs. Pour éviter cet écueil, Bressoux et Pansu (2007) proposent de prendre en compte séparément les scores obtenus en consignes pro-normative et contre-normative, ce qui conduit à envisager deux types de clairvoyance normative : une clairvoyance de la normativité (ou de ce qui est normatif) et une clairvoyance de la contre-normativité (ou de ce qui est contre-normatif). Cette distinction permet alors d’envisager, dans une perspective différentialiste, non plus deux mais quatre types d’individus (Desponds, 2005) : 1) les double-clairvoyants, 2) les clairvoyants uniquement de la normativité, 3) les clairvoyants uniquement de la contre-normativité et 4) les non-clairvoyants. Nous verrons d’ici peu toute la pertinence de cette distinction, puisque les différents types de clairvoyance normative ne semblent pas avoir les mêmes conséquences, notamment au niveau de l’évaluation scolaire.

3.1.3 Stabilité temporelle et acquisition de la clairvoyance normative⁵⁸

Appréhender la clairvoyance normative comme une variable individuelle conduit inévitablement à soutenir qu’elle devrait avoir une certaine stabilité temporelle. C’est ce qu’appuie une première recherche de Py et Somat (1996) portant sur la clairvoyance de la

⁵⁸ Sans indication particulière, l’expression *clairvoyance normative* fait toujours et encore référence – malgré la distinction que nous venons d’opérer – à l’indicateur classique proposé par Py et Somat (1991).

norme d'internalité⁵⁹. Effectuant un test-retest sur 160 enfants à six mois d'intervalle, ils obtiennent une corrélation moyenne entre les deux mesures de clairvoyance normative de .53 qui laisse penser à une relative stabilité temporelle de la clairvoyance normative. Une seconde étude de Simon et Testé (2000, cités par Testé, 2003) auprès d'une population similaire et utilisant la même procédure, mais cette fois à trois mois d'intervalle, arrive globalement aux mêmes conclusions. Cette relative stabilité de la clairvoyance normative étant établie, se pose alors la question de son acquisition. Nous avons déjà vu auparavant que l'acquisition de la norme d'internalité – i.e. le degré plus ou moins élevé d'internalité exprimée spontanément et que d'autres appellent de façon quelque peu inexacte selon nous l'adhésion normative – était fonction de l'insertion sociale des individus. Ainsi, plus que lié à un quelconque développement cognitif, le degré d'internalité exprimé serait dépendant du contexte dans lequel se trouvent les personnes. Nous avons vu que le passage de CM2 (école primaire) à la 6^e (école secondaire) correspondait à un changement important de contexte (plus de maîtres, camarades tous plus âgés...) qui entraînait une perte des repères normatifs, et partant une baisse de l'internalité exprimée. On peut alors logiquement avancer que cette perte de repères normatifs devrait également avoir pour conséquence une chute de la clairvoyance normative. C'est ce que montre une recherche de Bigot, Pichot et Testé (2004) réalisée en France auprès d'élèves de quatre niveaux scolaires (CM1, CM2, 6^e et 5^e) : le score moyen de clairvoyance de l'internalité des élèves augmente entre le CM1 et le CM2 avant de chuter en 6^e, puis de remonter à nouveau en 5^e. Cette recherche révèle de plus deux autres résultats intéressants. Premièrement, la prise en compte de la valence des renforcements⁶⁰ permet de mettre en évidence que si la clairvoyance normative des renforcements positifs diminue bien de la 5^e à la 6^e, la clairvoyance normative des renforcements négatifs, elle, augmente. Une explication possible, selon Bigot et al. (2004), serait que les élèves de primaire (CM1/CM2) mettraient principalement en œuvre une stratégie d'autoprésentation autocomplaisante, impliquant de fournir des explications externes pour les événements négatifs (Zuckerman, 1979), alors que les élèves de secondaire (6^e/5^e) useraient plutôt d'une stratégie d'autoprésentation purement normative (explications internes quelle que soit la valence des événements), ce qui aurait pour conséquence une augmentation de leur score de clairvoyance normative pour les renforcements négatifs. Le second résultat intéressant concerne l'évolution de la corrélation

⁵⁹ Nous utiliserons plus volontiers par la suite l'expression abrégée de *clairvoyance de l'internalité* (ou *clairvoyance de la consistance*, *clairvoyance de l'autosuffisance*, etc.).

⁶⁰ Ici, l'analyse de Bigot et al. (2004) ne porte que sur des *renforcements*, puisque le questionnaire d'internalité qu'ils ont utilisé (le QIAL, Bertone, Delmas, Py & Somat, 1989), s'il comprend des renforcements positifs (24) et négatifs (24), ne comprend par contre que des comportements positifs (24).

entre le score de clairvoyance normative et le score d'internalité exprimée spontanément (consigne standard). Nous avons vu auparavant que cette corrélation n'était que rarement nulle. Bigot et al. (2004) obtiennent cependant des résultats qui montrent une diminution progressive de cette corrélation, passant de .32 ($p < .01$) en CM1 à -.03 (n.s.) en 5^e. Ils expliquent cette diminution par le fait que l'expression de l'internalité « pourrait être, dans un premier temps, médiatisée par la clairvoyance normative [...]. Après cela, une fois que l'internalité est internalisée, l'adhésion normative [i.e. l'internalité exprimée spontanément] et la clairvoyance normative deviendraient graduellement indépendantes l'une de l'autre » (Bigot et al., 2004, p. 343, notre traduction). Cela serait plus particulièrement le cas lorsque les enfants sont soumis à des pratiques pédagogiques permissives plutôt qu'autoritaires (traditionnelles), puisque Dubois et Le Poutier (1993) montrent que cette corrélation n'est significative que dans les classes "traditionnelles" (.25, $p < .03$ contre -.03, n.s.).

Les quelques recherches que nous avons présentées depuis le début de ce chapitre semblent ainsi apporter au concept de clairvoyance normative une certaine assise méthodologique. En résumé, la clairvoyance normative paraît 1) être relativement indépendante de l'adhésion normative, 2) pouvoir être mesurée de différentes manières, 3) avoir une certaine stabilité temporelle et 4) être quelque peu dépendante du contexte social dans lequel les personnes se trouvent placées. Cela accepté, certains auteurs se sont alors demandé si la clairvoyance normative n'était pas, en définitive, qu'une simple variable d'autoprésentation. En d'autres termes, il s'agit de savoir si une personne clairvoyante utilise *automatiquement* sa connaissance pour s'autoprésenter de façon normative. C'est ce que supportent implicitement Dubois et Le Poutier (1993) et Channouf et al. (1995) lorsqu'ils soutiennent qu'une pédagogie traditionnelle produirait plutôt des individus clairvoyants mais externes, clairvoyance qu'ils utiliseraient ensuite pour s'autoprésenter de façon interne. Ces propos soulèvent alors la possible collusion entre le concept de clairvoyance normative et un autre concept *a priori* assez proche : l'*autorégulation comportementale* (Snyder, 1974, 1979).

3.2 La clairvoyance normative : une métaconnaissance ?

Nous avons fréquemment fait appel, depuis le chapitre 2, à la notion d'*autoprésentation* (*self-presentation*). Baumeister (1982) la définit, de façon minimale, comme « l'utilisation de comportements pour communiquer aux autres des informations sur soi-même » (p. 3, notre

traduction). L'une des raisons principales de s'engager dans une activité d'autoprésentation serait d'obtenir des récompenses. C'est pourquoi les individus engagés dans une telle activité seraient motivés à séduire, à satisfaire l'audience (i.e. les personnes qui contrôlent et distribuent les récompenses), ce qu'ils essaieraient de faire en tentant de donner l'image la plus favorable d'eux-mêmes. Cependant, les gens n'auraient pas tous la même motivation ni la même habilité à gérer les impressions qu'ils produisent sur autrui. C'est ce que postule Snyder (1974, 1979) en proposant le concept d'*autorégulation comportementale* (ou *self-monitoring*). Selon lui, certaines personnes, plus que d'autres, auraient 1) une sensibilité particulière aux comportements d'autrui dans une situation donnée, 2) une certaine aisance à apprendre ce qui est socialement approprié dans une nouvelle situation, 3) un large répertoire de comportements à produire selon la situation, 4) une aptitude à contrôler et à réguler leur autoprésentation et 5) une tendance à utiliser cette aptitude afin de donner l'impression qu'elles désirent. Ces personnes auraient une autorégulation comportementale élevée. Sortes de "caméléons sociaux", elles se distingueraient des personnes à l'autorégulation comportementale basse qui, elles, ne chercheraient aucunement à plaire et exprimeraient sans détours ce qu'elles pensent ou ce qu'elles ressentent.

3.2.1 La clairvoyance normative face à l'autorégulation comportementale

Ce concept d'autorégulation comportementale semble *a priori* assez proche de celui de clairvoyance normative. En effet, comme le soulignent Py et Somat (1991), « dans un contexte social plus large de fonctionnement normatif de soi et d'autrui, l'individu clairvoyant partage avec l'individu qui possède une autorégulation comportementale élevée la caractéristique d'être perspicace » (p. 171). On peut alors se demander si, en définitive, la clairvoyance normative est moins une *connaissance* qu'une *variable d'autoprésentation*, ce qui soulève le problème de sa pertinence par rapport à la variable d'autorégulation comportementale. Cette interrogation semble d'autant plus légitime que 1) selon des résultats de Channouf et al. (1995)⁶¹, les élèves les plus capables d'autorégulation comportementale, comme les élèves les plus clairvoyants, sont ceux qui ont été soumis à une pédagogie traditionnelle plutôt que permissive et 2) les sujets avec un haut niveau d'autorégulation (DeBono & Edmonds, 1989), comme ceux avec un haut niveau de clairvoyance normative (Channouf, Py & Somat, 1993), semblent moins ressentir de dissonance cognitive après

⁶¹ Ces résultats ne sont cependant pas mentionnés dans l'article de Channouf et al. (1995). Il faut se tourner vers Py et Somat (1996) pour en trouver une brève présentation.

l'émission d'un acte contre-attitudinal que les sujets avec un bas niveau d'autorégulation/de clairvoyance, puisqu'ils changent moins d'attitude à la suite de cet acte. Py et Somat (1996) se proposent alors, dans le cadre d'une vaste recherche effectuée sur six mois auprès d'élèves de 6^e de l'agglomération grenobloise, de délimiter le domaine d'influence de ces deux concepts. Pour ce faire, ces auteurs ont mesuré dans un premier temps la clairvoyance normative des élèves. Trois mois plus tard, ils sont repassés dans les mêmes classes afin de mesurer cette fois le niveau d'autorégulation comportementale des élèves. Lors de ce second passage, ils ont également relevé le nombre d'interactions sociales que les élèves déclarent avoir quotidiennement au et hors collège, variable positivement liée, d'après les données obtenues par Hamid (1989), à l'autorégulation comportementale. Py et Somat observent alors que si les élèves avec un haut niveau d'autorégulation ont bien plus d'interactions sociales au et hors collège que les élèves avec un niveau d'autorégulation plus faible, aucune différence n'est par contre trouvée entre les élèves clairvoyants et non-clairvoyants. De plus, la corrélation entre les variables "clairvoyance" et "autorégulation" est quasi-nulle (.03, n.s.), et l'autorégulation comportementale des élèves ne semble pas avoir d'effets sur le jugement évaluatif des enseignants, jugement que l'on sait en revanche influencé par le niveau de clairvoyance normative des élèves (voir plus loin). Ainsi, même si ces résultats demandent encore à être confirmés, il semblerait que la clairvoyance normative ne peut être envisagée, au contraire de l'autorégulation comportementale, comme une simple variable d'autoprésentation. En d'autres termes, « rien ne prouve que le sujet clairvoyant cherchera à tirer parti de sa perception, alors que c'est là l'objet même de la gestion des impressions pour le sujet qui a une autorégulation comportementale élevée » (Py & Somat, 1991, p. 171).

3.2.2 Clairvoyance normative et métacognition

La distinction entre l'autorégulation comportementale et la clairvoyance normative conduit à envisager cette dernière comme une métacognition sociale. Le concept de métacognition, apparu vers la fin des années 1970, trouve son origine dans l'étude des processus de mémorisation (voir Melot, 1990), et désignerait « la connaissance qu'un sujet a de son propre fonctionnement cognitif et de celui d'autrui » (Doudin & Martin, 1992, p. 4). Si l'approche "historique" de ce concept se veut très cognitiviste, nous avons vu cependant aux chapitres 1 et 2 que le traitement de l'information (e.g. des attributions) était largement déterminé par des facteurs sociaux, ce qui nous avait amené à dépasser le champ de la simple cognition pour entrer dans celui de la cognition sociale. Adaptée au concept qui nous intéresse ici, la métacognition devient alors la *métacognition sociale* que nous pourrions définir, en reprenant

la définition proposée ci-dessus, comme *la connaissance qu'un sujet a du fonctionnement social*. La clairvoyance normative correspondrait bien à ce type de connaissance puisque la normativité des jugements trouve sa rationalité précisément dans le fonctionnement social. Elle serait « une activité assez générale orientée vers la connaissance du fonctionnement social, et plus spécifiquement vers la compréhension des déterminants des conduites sociales. En cela, la clairvoyance normative peut probablement être assimilée à une variable de métaconnaissance » (Py & Somat, 1997, p. 233). Selon Guingouain (2001), cette connaissance se constituerait au travers d'expériences métacognitives que favoriseraient les pratiques pédagogiques traditionnelles, plus autoritaires et liées à des sanctions (revoir également Dubois & Le Poulter, 1993 ; Channouf et al., 1995). Ce type de pratiques pédagogiques permettrait en effet aux individus de tester différentes stratégies, puis de les interpréter selon les feedbacks positifs ou négatifs de l'agent de pouvoir. L'accumulation de ces expériences métacognitives constituerait à terme une métaconnaissance qu'il serait possible d'utiliser ensuite pour réguler et contrôler ses conduites dans diverses situations, « en permettant en particulier au sujet de reconnaître les situations et de se les représenter, d'accéder au répertoire de stratégies disponibles, de sélectionner celle(s) susceptible(s) de s'appliquer, d'évaluer les résultats finaux ou intermédiaires, de réaménager la stratégie choisie ou d'en changer en fonction de ces évaluations » (Melot, 1990, p. 139)⁶². Ainsi, si la clairvoyance normative ne peut pas être considérée comme une simple variable d'autoprésentation, puisqu'un individu clairvoyant ne cherche pas automatiquement à en tirer profit, elle serait cependant un atout important, en tant que métaconnaissance, pour autoréguler ensuite ses comportements. Avoir une bonne connaissance du fonctionnement social ne paraît en effet que pouvoir accroître l'aptitude à l'autorégulation comportementale⁶³.

On peut alors s'interroger sur le caractère conscient vs inconscient de cette métaconnaissance que serait la clairvoyance normative. Sur un plan théorique, si la métacognition est considérée par certains comme un processus conscient et volontaire, elle est au contraire conceptualisée par d'autres comme un processus non conscient ou intuitif (voir Guingouain, 2001). En ce qui

⁶² Si cette citation se réfère à la base aux conduites de mémorisation, elle nous semble cependant parfaitement applicable aux conduites d'autoprésentation.

⁶³ Notons au passage que, au même titre que la clairvoyance normative, la *métaperception* (Laing, Phillipson & Lee, 1966 ; voir également Albright & Malloy, 1999 ; Albright, Forest & Reiser, 2001), ou plus précisément la notion de *meta-accuracy* (Kenny & DePaulo, 1993) qui en découle, pourrait également faciliter l'autorégulation comportementale. Cette dernière correspondrait à la capacité à percevoir avec exactitude comment les autres nous perçoivent ou, pour le dire autrement, à une sorte de clairvoyance des jugements que l'on suscite chez autrui.

concerne la clairvoyance normative, Py et Somat (1991) semblent d'emblée adopter le second pôle en parlant d'*intuition*, alors que Dubois (1994) paraît plutôt se rallier au premier en postulant une parfaite conscience de la clairvoyance normative. Les seules données empiriques, à notre connaissance, nous viennent de Pasquier et Valéau (2006). Elles ne montrent qu'un lien très faible entre la clairvoyance normative et la verbalisation de cette clairvoyance⁶⁴. Mais, comme le soulignent Nguyen-Xuan, Richard et Hoc (1990), tout le problème réside dans la définition opérationnelle du degré de conscience. Y a-t-il conscience seulement quand il y a verbalisation ? Nous avançons quant à nous l'idée, à la suite d'une recherche de Channouf (1991) sur l'activation des registres d'explications causales dans une situation d'amorçage, que la clairvoyance normative serait une métaconnaissance *automatisée*. Les individus, dans des situations routinières, se baseraient essentiellement sur des *scripts* qui les dispenseraient d'avoir recours à un travail métacognitif d'inférences plus lourd. Ainsi, si la clairvoyance normative pouvait devenir consciente après activation⁶⁵, elle resterait la plupart du temps une métaconnaissance utilisée automatiquement.

Envisager la clairvoyance normative comme une métaconnaissance, i.e. comme une connaissance assez générale du fonctionnement social, autorise alors à penser qu'au-delà de l'autoprésentation, d'autres processus sociocognitifs devraient être dépendants de celle-ci. C'est ce que plusieurs chercheurs ont essayé de mettre en évidence. Ainsi, Channouf, Py et Somat (1993), puis Channouf, Le Manio, Py et Somat (1993), ont montré à deux reprises que les individus clairvoyants (*vs* non-clairvoyants) changeraient moins d'attitude à la suite de la réalisation d'un acte problématique dans une situation de soumission forcée. Cela s'expliquerait par le fait que les individus clairvoyants, connaissant les rouages du fonctionnement social, percevraient davantage les contraintes situationnelles (e.g. la soumission à une autorité). Celles-ci justifieraient alors à leurs yeux leur engagement dans la réalisation d'un acte problématique, ce qui les amènerait à moins ressentir de dissonance cognitive (Festinger, 1957), et partant à moins rationaliser leur acte en changeant d'attitude. Une recherche de Py et Ginet (1999 ; voir également Ginet, 2000) montre ensuite que les

⁶⁴ Ce qui amène Pasquier et Valéau à conclure que la clairvoyance normative devrait plutôt être considérée comme une simple *réactivité à l'induction normative/contre-normative*, réactivité qui serait acquise socialement et serait plutôt liée à des problématiques identitaires.

⁶⁵ Par exemple, prendre le rôle d'évaluateur semble (parfois) suffisant pour activer une certaine conscience de la clairvoyance normative. Une recherche de Luminet (1996) montre que 44% des recruteurs-sujets ont une certaine conscience de cette métaconnaissance puisqu'ils disent en tenir compte dans leurs évaluations. Beauvois et al. (1991, étude 3) arrivent même à un score de 97% avec des employés (mais les critères de sélection ne sont pas les mêmes, ce qui montre encore une fois le problème de l'opérationnalisation de cette variable).

individus clairvoyants se livreraient à une plus grande activité cognitive d'exploration dans une situation de formation d'impression que les individus non-clairvoyants. Être clairvoyant supposerait ainsi un certain dynamisme orienté vers la compréhension et le contrôle de son environnement social⁶⁶. Tarquinio et Somat (2001) avancent quant à eux que les élèves clairvoyants porteraient moins d'importance aux renforcements qu'ils reçoivent dans leurs représentations de leur réussite scolaire, et cela parce qu'ils sont « probablement plus capables d'estimer l'arbitraire du système de renforcements appliqué à leur performance » (Tarquinio & Somat, 2001, p. 117, notre traduction). Pour finir, Guingouain (2001) avance que les enfants clairvoyants seraient plus performants pour produire une conduite contre-normative lorsque la situation l'exige. Ces quelques recherches soutiennent l'idée que la clairvoyance normative traduirait une certaine propension à explorer et à analyser le fonctionnement social qui déboucherait à terme sur la connaissance et la compréhension de son environnement social, et plus particulièrement des déterminants des conduites sociales. Au-delà de l'aspect métacognitif de la clairvoyance normative – autorisant la compréhension de certains processus sociocognitifs –, certains chercheurs ont alors entrepris d'étudier son éventuel caractère *général*.

3.2.3 Vers une clairvoyance générale de la valeur sociale

Si le concept de clairvoyance normative s'est construit à partir de l'étude de la norme d'internalité, il ne fait aucun doute que les personnes devraient également avoir une certaine clairvoyance des autres normes sociales libérales. C'est ce que suggéraient déjà Py et Somat en 1991, et c'est ce que nous mentionnions succinctement aux sections 3.1.1. et 3.1.2. Ainsi, il semble avéré à l'heure actuelle que les gens, dans nos sociétés libérales, sont au minimum plus ou moins clairvoyants, outre de la norme d'internalité, des normes de consistance (Jouffre et al., 2001 ; Malinauskien & Jouffre, 2004 ; voir également Channouf & Mangard, 1997), d'autosuffisance et d'ancrage individuel (Desponds, 2005, étude 1 ; Dubois & Beauvois, 2005, étude 2a). De plus, une recherche de Somat et Vazel (1999) suggère que l'individualisme pris dans un sens large (selon les cinq dimensions proposées par Lukes, 1973) fait également l'objet d'une certaine clairvoyance des individus. Au-delà de ces

⁶⁶ La clairvoyance normative paraît ici proche du concept de *besoin de cognition* (ou *need for cognition*, Cohen, Stotland & Wolfe, 1955) qui renvoie à « une volonté de construction de la connaissance et à une tendance à vouloir comprendre et expliquer le monde environnant » (Py & Ginet, 1999, p. 10). Cependant, si ces deux concepts ont des effets similaires dans une situation de formation d'impression, le besoin de cognition, au contraire de la clairvoyance normative, favoriserait le changement d'attitude après la réalisation d'un acte problématique dans une situation de soumission forcée (Ginet & Py, 2000, étude 5).

résultats qui restent quelque peu triviaux, une partie des auteurs évoqués ci-dessus ont cherché à voir si la clairvoyance normative renvoyait à une connaissance générale, i.e. indépendante du contenu normatif, de la normativité et de la contre-normativité. Si tel est le cas, cela devrait se traduire par l'existence de liens entre les différentes clairvoyances normatives ou, en d'autres termes, par le fait qu'un individu clairvoyant d'une norme sociale le serait également des autres normes sociales. Somat et Vazel (1999) montrent alors un lien positif, mais très ténu, entre la clairvoyance de l'internalité et celle d'une norme (générale) d'individualisme. La corrélation qu'ils observent n'excède en effet pas .18. Cependant, en utilisant une procédure d'analyse assez discutable⁶⁷ bien que souvent utilisée, ils arrivent à montrer que les individus les plus clairvoyants de l'individualisme au sens large sont ceux qui sont également les plus clairvoyants de l'internalité, et vice-versa. Le lien entre la clairvoyance de l'internalité et la clairvoyance de la consistance ne semble pas plus probant. En effet, si Jouffre (2007) observe chez des élèves lituaniens une corrélation qui dépasse les .20 (.23), celle-ci n'est en revanche que de .16 lorsqu'il s'agit d'élèves français. Ce dernier résultat reste cependant légèrement supérieur à la corrélation tendancielle significative obtenue par Jouffre et al. (2001, étude 3) auprès d'une même population ($r = .13$, $p < .08$). Nous avons alors nous-même tenté d'étudier les relations de dépendance entre les clairvoyances de l'internalité, de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel (Desponds, 2005, étude 1). Nos résultats appuient à nouveau l'idée d'un lien (très) faible entre les différentes clairvoyances normatives. Nous obtenons en effet une corrélation de .18 ($p < .01$) entre la clairvoyance de l'internalité et de l'autosuffisance, alors que les corrélations entre la clairvoyance de l'ancrage individuel et les deux autres clairvoyances sont non significatives. Reprenant la proposition de Bressoux et Pansu (2007), nous avons alors cherché à voir si la distinction, pour chaque norme, entre la clairvoyance de la normativité (score en consigne pro-normative) et la clairvoyance de la contre-normativité (score en consigne contre-normative) conduisait à l'observation de corrélations plus importantes. Nos résultats montrent que ce n'est pas le cas puisque nous n'obtenons que trois corrélations significatives sur douze⁶⁸. Il s'agit des corrélations 1) entre la clairvoyance de la normativité de l'internalité et

⁶⁷ Alors que la logique méthodologique conduit généralement à éliminer les sujets s'écartant de façon trop importante d'une distribution normale, Somat et Vazel font exactement l'inverse en ne gardant que les individus très typés de leur échantillon (très clairvoyant vs très peu clairvoyant), i.e. ceux qui se situent à plus d'un écart-probable de la moyenne, réduisant ainsi leur échantillon de plus de deux tiers. Les résultats qui suivent doivent donc être considérés avec une certaine réserve.

⁶⁸ Nous observons cependant un fort effet plafond en consigne pro-normative pour l'ancrage individuel (plus de la moitié des sujets ont obtenu le score maximum), ce qui pourrait expliquer à lui seul la faiblesse des corrélations entre la clairvoyance de la normativité de l'ancrage individuel et les autres clairvoyances.

la clairvoyance de la normativité de l'autosuffisance (.22) et de la contre-normativité de l'hétérosuffisance (.16) et 2) entre la clairvoyance de la contre-normativité de l'externalité et la clairvoyance de la contre-normativité de l'ancrage catégoriel (.16). Ainsi, à la lumière des différents résultats présentés ci-dessus (et bien que quelques-uns aillent faiblement dans ce sens), il semble difficile de soutenir l'idée que la clairvoyance normative renvoie à une connaissance générale, indépendante de tout contenu, de ce qui est valorisé et de ce qui est dévalorisé au niveau social. Être clairvoyant d'une norme sociale ne signifie pas (ou peu) que l'on est clairvoyant d'autres normes sociales. Ce présupposé est néanmoins largement défendu par plusieurs auteurs (e.g. Jouffre et al., 2001 ; Somat & Vazel, 1999) qui (ré)affirment , à la suite de leurs résultats pourtant peu probants, que la clairvoyance normative est « une connaissance générale de l'utilité sociale de certaines explications et est indépendante de la norme à laquelle elle se réfère [...] » (Somat & Vazel, 1999, p. 702, notre traduction)⁶⁹. Pour notre part, nous retiendrons que, selon le corpus de données disponible à l'heure actuelle, et malgré l'idée séduisante d'une clairvoyance normative générale, tout semble indiquer que la clairvoyance normative est en grande partie liée à un contenu. Aussi, être clairvoyant d'une norme sociale ne signifierait pas forcément être clairvoyant des autres normes sociales ou, autrement dit, la clairvoyance normative ne correspondrait pas à une connaissance générale de la normativité et de la contre-normativité. Nous verrons cependant un peu plus loin qu'il est possible d'aborder cette idée sous un angle nouveau, et c'est pourquoi nous n'abandonnons pas ici définitivement l'idée d'une clairvoyance générale de la normativité/contre-normativité.

3.3 Clairvoyance normative et jugement social

Nous avons vu auparavant que de s'autoprésenter de façon normative entraînait un jugement favorable de la part des agents de pouvoir (enseignant, cadre, recruteur...). On peut alors se demander si la clairvoyance normative, cette « métaconnaissance susceptible de favoriser le développement de stratégies et de processus réflexifs » (Py & Ginet, 1999, p. 31) et que d'autres considèrent comme une compétence sociale nécessaire à une insertion sociale réussie (Guingouain, 2001 ; Dépret & Filisetti, 2001), ne conduit pas également à une évaluation positive. Un premier résultat de Py et Somat (1991) semble l'infirmier. Les enseignants de leur

⁶⁹ Il est assez surprenant de voir Somat et Vazel défendre, à partir d'une corrélation de .18, un lien entre les clairvoyances de l'internalité et de l'individualisme au sens large, alors que dans le même article, ils soutiennent l'idée d'une indépendance entre clairvoyance normative et adhésion normative sur la base de corrélations similaires, voire supérieures (e.g. .28 entre la clairvoyance de l'internalité et l'adhésion à l'internalité).

recherche ne jugent en effet pas mieux les élèves clairvoyants de l'internalité que les élèves peu clairvoyants, et cela tant sur le plan affectif que scolaire. Ils mettent cependant en évidence un effet d'interaction entre l'internalité spontanément exprimée et la clairvoyance normative : alors que les élèves s'autoprésentant spontanément de façon interne sont mieux évalués s'ils ne sont pas clairvoyants, c'est l'inverse pour les élèves exprimant spontanément de l'externalité. Tout se passe comme si la clairvoyance normative atténue les effets de l'internalité exprimée spontanément : d'un côté, un élève qui se montre externe – donc plutôt mal évalué à la base – obtiendra quelques bons points s'il est clairvoyant de ce que le fonctionnement social exige (“au moins, il sait ce que la société attend de lui”). De l'autre côté, un élève se montrant interne – donc plutôt bien évalué en moyenne – se verra quelque peu sanctionné s'il est clairvoyant puisqu'il montre par là qu'il n'a pas internalisé les normes sociales, aboutissement “ultime” du processus de socialisation. Ces résultats de Py et Somat ont été éprouvés par deux fois auprès d'une même population (élèves de 6^e). Alors que Jouffre (2006) obtient des résultats semblables, Py et Somat (1996), s'ils retrouvent le même effet d'interaction, présentent des données qui pourraient également suggérer un effet principal positif de la clairvoyance normative des élèves sur leur évaluation scolaire⁷⁰. C'est ce que montrent également Valéau et Pasquier (2003) avec des stagiaires informaticiens, puisqu'ils observent un lien (17% de variance expliquée) entre la clairvoyance de l'internalité de ces derniers et leur réussite en formation. Dompnier et al. (2006) proposent quant à eux un modèle du jugement scolaire (français et mathématiques) impliquant huit prédicteurs et qui montre un effet indirect de la clairvoyance de l'internalité sur le jugement scolaire des enseignants. Selon leur modèle, la clairvoyance normative déterminerait en partie l'internalité exprimée spontanément par les élèves en consigne standard, qui elle-même serait liée positivement à l'internalité des élèves perçue par les enseignants, ce qui au final influencerait leur jugement en français et en mathématiques⁷¹. En 2007, Dompnier, Pansu et Bressoux proposent une version améliorée de ce modèle qui montre une nouvelle fois un effet indirect de la clairvoyance de l'internalité sur le jugement scolaire. Ces quatre dernières recherches semblent plutôt soutenir l'idée d'un lien entre la clairvoyance normative et une évaluation

⁷⁰ Toutefois, seule une analyse descriptive des résultats de Py et Somat sous-tend cette dernière interprétation puisque ceux-ci ne donnent que des résultats croisant la clairvoyance normative et l'internalité exprimée spontanément, ce qui ne nous permet pas de savoir si la différence entre l'évaluation moyenne des clairvoyants et l'évaluation moyenne des non-clairvoyants, indépendamment de leur internalité exprimée, est significative ou non. Cette interprétation est donc à prendre avec quelques précautions.

⁷¹ Les autres prédicteurs pris en compte dans ce modèle sont les scores des élèves à des épreuves standardisées en français et en mathématiques, les moyennes de classe à ces épreuves standardisées et le fait que les élèves aient redoublé ou non durant leur scolarité.

positive⁷². Bressoux et Pansu (2007, voir également 2003, étude 2), dans une autre recherche sur l'évaluation des élèves de CE2 (8-9 ans) en mathématiques, se proposent alors de comparer l'impact de l'indicateur "classique" de la clairvoyance normative par rapport à l'impact respectif des scores d'internalité en consignes pro-normative et contre-normative (clairvoyance de la normativité vs clairvoyance de la contre-normativité, voir section 3.1.2). La construction d'un premier modèle leur permet de mettre en évidence que seule la clairvoyance de la normativité de l'internalité des élèves a un effet positif sur le jugement des enseignants. Ils montrent ensuite que ce modèle est plus performant pour prédire le jugement scolaire qu'un second modèle prenant en compte l'indicateur "classique" de la clairvoyance normative, ce qui les amène à conclure que « la clairvoyance normative ne serait pas l'expression d'une différence entre deux situations opposées supposément symétriques, mais l'habilité à s'autoprésenter comme interne dans les situations où il est important de paraître bien » (Bressoux & Pansu, 2007, pp. 175-176, notre traduction). Ainsi, seule la clairvoyance de la normativité de l'internalité semble avoir une influence positive sur le jugement scolaire. Nous avons alors tenté de reproduire ces résultats dans un contexte professionnel fictif (Desponds, 2005, étude 2⁷³). Pour ce faire, nous avons construit quatre vignettes impliquant chacune un chômeur qui répondait de manière plus ou moins interne à sept questions dans trois situations différentes censées représenter les trois consignes du paradigme d'autoprésentation : 1) une pause café informelle à l'office du chômage (consigne standard), 2) un entretien d'embauche où le chômeur désirait fortement obtenir le poste (consigne pro-normative) et 3) un entretien d'embauche où le chômeur ne souhaitait absolument pas obtenir le poste (consigne contre-normative). Alors que les réponses des quatre chômeurs étaient les mêmes dans la première situation (50% internes), elles variaient dans les deux autres situations afin que chaque chômeur reflète un type de clairvoyance normative (double-clairvoyance, clairvoyance uniquement de la normativité, clairvoyance uniquement de la contre-normativité, non-clairvoyance). Après avoir pris connaissance des réponses d'un chômeur aux trois situations, nos sujets devaient se prononcer sur son employabilité, tâche qu'ils répétaient pour chaque chômeur. Nos résultats montrent à la suite de Bressoux et Pansu

⁷² Notons au passage que plusieurs recherches exploratoires, malgré des conceptualisations de la clairvoyance normative un peu différentes de celle de Py et Somat nous incitant à prendre quelques précautions dans l'interprétation de leurs résultats, semblent montrer qu'un évaluateur clairvoyant, en milieu professionnel, prendrait en compte l'internalité de l'évalué dans son jugement, ce que ne ferait pas un évaluateur non-clairvoyant (Pansu, 1994, cité par Dubois, 1994; Luminet, 1996). Cela serait par contre l'inverse chez les enseignants (Dubois & Le Poulter, 1991).

⁷³ Cette recherche a été réalisée en collaboration avec Frédéric Cerchia de l'Institut de Psychologie de l'Université de Lausanne, que nous remercions ici chaleureusement.

que les deux chômeurs clairvoyants de la normativité (i.e. le double-clairvoyant et le clairvoyant uniquement de la normativité) sont bien ceux qui récoltent les jugements les plus favorables. Mais alors que le chômeur clairvoyant uniquement de la contre-normativité est clairement le moins bien évalué de tous, le chômeur non-clairvoyant ne se distingue pas du chômeur clairvoyant uniquement de la normativité. Cela pourrait s'expliquer par l'intervention de la norme de consistance – être non-clairvoyant implique d'être consistant dans ses réponses – qui viendrait contrebalancer le désavantage d'être non-clairvoyant. De façon générale, nos résultats semblent cependant montrer que, comme en contexte scolaire, c'est principalement la clairvoyance de la normativité de l'internalité qui entraîne une évaluation positive. La distinction entre clairvoyance de la normativité et clairvoyance de la contre-normativité opérée par Bressoux et Pansu (2007) semble ainsi particulièrement pertinente, tout du moins en ce qui concerne les processus d'évaluations scolaire et professionnelle. Notons toutefois que les recherches sur le lien entre la clairvoyance normative et le jugement d'évaluateurs sont, à notre connaissance, surtout restées cantonnées à la clairvoyance de l'internalité.

Pris dans leur ensemble, les résultats présentés précédemment soutiennent l'idée que la clairvoyance normative, ou en tout cas la clairvoyance spécifique de la normativité (vs de la contre-normativité), participe à un jugement positif de la part d'évaluateurs. Et cela que l'on y voie un lien direct – la clairvoyance normative est une compétence sociale reconnue (Guingouain, 2001 ; Dépret & Filisetti, 2001) – ou plus vraisemblablement un lien indirect – la clairvoyance normative facilite l'expression de normativité, qui elle entraîne un jugement positif (e.g. Dompnier et al., 2006). Dès lors, plusieurs chercheurs se sont intéressés, dans une perspective appliquée, à la possibilité d'une formation à la clairvoyance normative, et plus précisément à la clairvoyance de l'internalité. Cette formation pourrait être particulièrement intéressante pour des personnes en difficultés d'insertion (e.g. chômeurs de longue durée), probablement plus enclines que d'autres à recourir à une stratégie d'autoprésentation autocomplaisante (afin de préserver, malgré les échecs successifs, une estime d'elles-mêmes positive) – stratégie que l'on sait moins appréciée par des évaluateurs qu'une stratégie purement normative (Dubois, 2000). Les stages de formation mis en place comportent généralement trois phases (Pansu et al., 1998 ; Pansu et al., 2003 ; Pansu, Py & Somat, 2003) : 1) un bilan du parcours professionnel et des objectifs poursuivis par les participants, 2) une sensibilisation au caractère normatif de certains jugements à l'aide des trois paradigmes classiques proposés par Jellison et Green (1981) et 3) la rédaction par les

participants d'un discours normatif sur soi susceptible de correspondre aux attentes d'un évaluateur. Les résultats obtenus jusqu'ici montrent alors généralement que ces stages de formation à la clairvoyance normative « 1) affectent la clairvoyance normative des stagiaires et 2) les aident à obtenir des jobs et à être intégrés socialement » (Pansu et al., 2003, p. 222, notre traduction). Ainsi, en ce qui concerne le premier point, deux études, l'une de Boccon-Gebeaud (1997) et l'autre de Boyer (2001) – toutes deux citées par Pansu et al. (2003) – montrent que les personnes ayant suivi un stage de formation à la clairvoyance normative obtiennent un score de clairvoyance normative plus élevé que celles faisant partie du groupe contrôle. L'étude de Boccon-Gebeaud révèle également, en rapport avec le second point, que les personnes soumises à la formation à la clairvoyance normative s'intègrent ensuite mieux au monde du travail que celles du groupe contrôle. C'est ce que suggéraient déjà, malgré l'absence de groupe contrôle, les résultats de deux actions entreprises par Aldrovandi (1987, cité par Pansu et al., 1998 ; Pansu et al., 2003) et qui montrent que 20% (seconde action) à 40% (première action) des chômeurs de longue durée ayant suivi une formation à la clairvoyance normative ont trouvé ensuite un travail stable, et qu'une partie importante des chômeurs restants (20% pour la première action, 73% pour la seconde) ont trouvé des solutions de réinsertion plus ou moins temporaires. Plus récemment, Pansu (voir Pansu et al., 1998 ; Pansu et al., 2003) a obtenu des résultats similaires avec une formation de courte durée (deux jours). Férec, Pansu, Py et Somat (sous presse) sont parvenus quant à eux à montrer les effets bénéfiques d'une telle formation sur trois (satisfaction, apprentissages et transfert d'apprentissages) des quatre niveaux d'évaluation des pratiques de formation proposés par Kirkpatrick (1998). Se former à la clairvoyance normative semble donc avoir des effets bénéfiques sur sa réinsertion sociale, bien que certains auteurs n'aient pas hésité à émettre quelques critiques d'ordre éthique à l'encontre de ce type de formation⁷⁴. Notons pour finir que d'autres pistes de formation peuvent être envisagées, Auzoult (2006) montrant par exemple que le fait d'apprendre à des élèves de 4^e à se décrire de façon ancrée individuellement provoque une augmentation de leur clairvoyance de l'internalité.

⁷⁴ Alors que certains y voient un apprentissage de l'hypocrisie (Hadji, 1998) qui, s'il permettrait d'être plus facilement retenu pour un poste, risquerait par la suite de poser quelques problèmes une fois le masque tombé, d'autres pourraient y voir au contraire l'enseignement d'un conformisme radical. Dubois et Beauvois (2001 ; voir également Pansu et al., 2003) répondent respectivement à ces deux critiques en arguant 1) qu'aucune raison ne justifie que cette compétence sociale qu'est la clairvoyance normative soit exclusivement réservée aux individus qui ont eu la chance de l'acquérir "naturellement" et 2) que cette formation à la clairvoyance normative n'a pas pour but de créer des individus normatifs, mais uniquement de sensibiliser ceux-ci au fait que certains jugements sont plus adéquats que d'autres pour être apprécié par un agent de pouvoir (e.g. un recruteur).

L'étude des normes sociales en général, et de la clairvoyance normative en particulier, est ainsi intimement liée aux processus d'évaluation. En effet, nous avons vu que l'expression de normativité est associée à une évaluation positive des agents de pouvoir. Exprimer de la normativité est de ce fait un moyen d'exprimer sa propre valeur sociale. On comprendra alors aisément qu'être clairvoyant de ce qui est porteur de normativité et de ce qui ne l'est pas est un atout majeur dans une situation d'évaluation. En parallèle à cette étude de la normativité s'est développé depuis la seconde moitié des années 1970 un courant de recherche, instigué encore une fois par Beauvois, qui se propose d'étudier plus directement la valeur sociale des personnes, non plus par l'intermédiaire des jugements normatifs, mais en revisitant le concept de trait de personnalité. C'est ce que nous allons aborder au prochain chapitre.

CHAPITRE 4

La connaissance évaluative

Le traitement de l'information, et partant l'acquisition de connaissances, ont été longtemps pensés sous l'angle de la rationalité. Nous avons vu au début du premier chapitre que dès le milieu du XX^e siècle, à l'heure des premiers ordinateurs et d'un cognitivisme très à la mode, l'homme était volontiers perçu comme un scientifique au quotidien, appréhendant son environnement de façon rationnelle et méthodique à l'aide de lois statistiques (revoir par exemple Deschamps & Beauvois, 1994). Tout écart entre comportements ou jugements exprimés et la réalité était alors expliqué en termes d'erreurs dans le traitement cognitif de l'information (e.g. l'erreur fondamentale d'attribution, Ross, 1977). Dans ce contexte, le seul critère qui déterminait la connaissance était sa valeur de vérité. La connaissance était de ce fait appréhendée comme une description objective de la réalité. Elle correspondait à ce que *sont* les choses (connaissance *descriptive*). Cependant, cette conception unitaire de la connaissance, encore largement partagée aujourd'hui, fait *fi* du champ social dans lequel elle s'insère. Fort de ce constat, Beauvois propose dès 1990 une approche bidimensionnelle de la connaissance. Pour lui, la connaissance a certes une composante descriptive qui, pour autant, ne doit pas nous faire oublier que la connaissance s'inscrit toujours dans un *rapport social* qui lie un "sujet connaissant" à un "objet à connaître". La connaissance d'un objet serait alors également fonction du rapport social qui unit cet objet au sujet. C'est ce que Beauvois (1990, 1994, 2005 ; voir également Beauvois & Dubois, 1992 ; Pansu & Beauvois, 2004) appelle la composante *évaluative* de la connaissance. Ainsi, lorsque Marie décrit Jean comme un homme de 35 ans, prêt à tout donner, quelquefois un peu distrait, loyal et toujours ponctuel, elle nous donne certes des informations de type descriptif (homme, 35 ans, ...), mais elle nous informe également sur le rapport social qui les unit. Si Marie décrit Jean de la sorte, c'est

parce qu'elle le connaît en tant qu'employé, et que ce rapport de travail implique l'utilisation d'un registre conceptuel qui lui est propre. Elle parle ainsi de Jean « tel qu'il est dans ce rapport et du point de vue de ce rapport » (Beauvois, 1990, p. 8). À n'en pas douter, Paulette, qui entretient avec Jean un rapport de séduction, fera appel à un tout autre registre (attentionné, gentil, fidèle...). Et cela parce que l'être humain, pour évoluer dans le monde qui l'entoure, a moins besoin de connaître les propriétés d'un objet (table de 2 mètres sur 4) que de connaître la valeur de cet objet dans le rapport qu'il entretient avec lui (cette table n'entrera pas dans mon studio). La connaissance que chacun a d'un objet ne renvoie ainsi pas seulement à une certaine réalité objective (ce qu'il *est*) mais également – et peut-être avant tout – à « la connaissance de ce qu'il *vaut* dans le rapport social qui les lie » (Dubois, 2006, p. 82). C'est cette seconde composante, la connaissance évaluative, que les personnes mobilisent généralement dans leur vie quotidienne. À une exception près : le rapport social *d'observation*. Ce dernier, contrairement aux autres rapports sociaux, n'implique en effet aucune valeur sociale. Rapport privilégié du scientifique avec son objet d'étude⁷⁵, il en résulte une connaissance purement descriptive.

Ainsi, la connaissance ne serait pas unitaire mais bidimensionnelle. La connaissance descriptive renseignerait sur ce que sont les choses alors que la connaissance évaluative communiquerait la valeur des choses dans un rapport social donné ou, pour reprendre les mots de Dubois (2006), « de ce que l'on peut faire des objets ou de ce que l'on doit faire avec eux dans le rapport social et du point de vue du rapport social qui nous lie à eux » (p. 82). Beauvois (1990 ; Dubois, 2006) souligne d'emblée que la valeur à laquelle renvoie la connaissance évaluative ne peut être assimilée à de la valeur affective. En effet, alors que la valeur affective correspond à la *valence*, i.e. aux sentiments *personnels* – positifs ou négatifs – qu'une personne éprouve envers un objet, la connaissance évaluative renvoie à la valeur *sociale* d'un objet, i.e. à la valeur communément partagée par les membres typiques d'un collectif particulier. Ainsi, lorsque Marie nous dit que Jean est loyal et prêt à tout donner, rien ne nous permet de savoir si elle aime ou si elle n'aime pas, personnellement, ce type d'individu. Elle communique simplement, par l'intermédiaire du registre conceptuel de référence propre au rapport social qui les unit, la valeur de Jean dans ce rapport social. Cette valeur sociale à laquelle renvoie la connaissance évaluative ne relève ainsi pas du registre

⁷⁵ Les scientifiques ne sont cependant pas à l'abri de développer un rapport autre que celui d'observation avec leur objet d'étude, et cela malgré l'arsenal méthodologique auquel ils font appel pour s'en protéger. Le rapport d'observation doit ainsi être vu davantage comme le modèle relationnel idéal que tout bon scientifique tente d'avoir avec son objet d'étude.

affectif, mais du registre sociocognitif. C'est à cette même valeur que renvoyaient déjà, aux chapitres 2 et 3, les normes sociales et la clairvoyance normative.

4.1 Le concept de *trait de personnalité* revisité

La première moitié du XX^e siècle a vu naître l'hypothèse que le langage courant permet de décrire la personnalité des gens. Allport et Odbert (1936) estiment par exemple que la langue anglaise compte presque 18'000 termes pouvant distinguer un individu d'un autre. L'idée de *trait de personnalité* était née, sous-tendue par le modèle des différences individuelles. Dès lors, l'une des tâches principales des psychologues de la personnalité a consisté à révéler les dimensions personnologiques sous-jacentes à ces nombreux traits. Si Cattell en propose dans un premier temps seize, la plupart des psychologues de la personnalité (e.g. Goldberg, 1990 ; Costa & McCrae, 1985) semblent s'accorder par la suite sur un modèle à cinq grandes dimensions (extraversion, névrosisme, agréabilité, ouverture et conscience). Quoi qu'il en soit, ces différentes théories de la personnalité partent toutes du postulat que les traits de personnalité sont une traduction directe des consistances comportementales observées chez les gens à travers le temps et les situations. Quelqu'un qui donne de l'argent à une association humanitaire ou qui offre de son temps pour un déménagement sera qualifié par le trait "généreux". Un trait est ainsi un attribut général et stable, interne aux individus, qui caractérise ce que sont les personnes. Dans cette perspective, un trait est donc avant tout descriptif et permettrait 1) de prédire les comportements et 2) de différencier les individus. Marie est une personne généreuse *donc* elle aidera financièrement une personne dans le besoin, ce qui ne sera pas le cas de Jean, moins généreux. Cependant, l'efficacité prédictive des traits de personnalité reste pour le moins limitée. Mischel (1968) montre en effet que la corrélation entre les traits de personnalité et les comportements censés les illustrer atteint péniblement, dans le meilleur des cas, .30. C'est sur la base de ce constat que Beauvois entreprend, dès 1976 (voir également 1984, 1994, 2005), une analyse critique du concept de trait de personnalité et du modèle des différences individuelles qui le sous-tend. Il avance que les comportements ne relèvent pas *de facto* de la connaissance descriptive. Un comportement n'est en effet jamais exprimé dans un rapport social d'observation. Il informe par conséquent moins sur les caractéristiques descriptives de la personne qui l'a produit que sur ce qu'il est valorisé de faire dans un rapport social donné. Admettre que les comportements reflètent avant tout ce qui a de la valeur dans un rapport social donné et que les traits de personnalité

rendent compte des comportements conduit alors nécessairement à accepter que les traits traduisent eux aussi ce qui a de la valeur dans un rapport social donné. Dubois (2006) ne dit pas autre chose lorsqu'elle affirme qu'un trait « ne fait que refléter les valeurs en jeu dans les situations dans lesquelles la personne a été observée. Les traits incorporent donc ces situations » (p. 86). Ainsi, Marie sera qualifiée d'attentive (*vs* distraite) par son employeur car ce trait traduit en partie la valeur en jeu dans un rapport de travail. Cette même Marie sera par contre définie comme amusante (*vs* ennuyeuse) par ses amis car ce trait traduit en partie la valeur un jeu dans un rapport d'amitié. On est ici bien loin d'une conception classique des traits de personnalité qui conçoit ces derniers comme des éléments descriptifs d'une réalité objective. Une personne n'est pas attentive ou amusante (connaissance descriptive). Elle est par contre *évaluée* comme telle selon le rapport social dans lequel elle se trouve (connaissance évaluative). Et c'est cela qui expliquerait en grande partie l'inefficacité prédictive des traits de personnalité. Est-ce à dire que les traits de personnalité ne servent à rien ? Bien au contraire. S'ils ne permettent pas de décrire les individus, ils sont en revanche fort utiles pour, précisément, les évaluer. Fonctionnant comme des critères d'évaluation dans la connaissance évaluative, ils participent ainsi à l'exercice du pouvoir, i.e. à la gestion de la remplaçabilité des agents sociaux. Dans cette perspective, les traits correspondent à la traduction psychologisante des exigences propres à chaque rapport social. Autrement dit, ils sont le résultat du transfert des utilités sociales à la nature psychologique des personnes, processus appelé, nous l'avons vu auparavant, *naturalisation* (Beauvois, 1976, 1984). Ainsi, dans un rapport de travail, le comportement d'arriver à l'heure, valorisé parce qu'utile au fonctionnement de l'entreprise, sera assimilé au trait ponctuel (*naturalisation*). Pourtant, rien ne garantit que Marie, qui réalise ce comportement, soit d'une *nature psychologique* plus ponctuelle que Jean, qui ne le réalise pas. Mais parce que l'exercice libéral du pouvoir implique la naturalisation des utilités sociales, c'est ce que croit (ou veut croire) l'agent de pouvoir. Pour l'évaluateur, c'est parce qu'elle est intrinsèquement ponctuelle que Marie arrive à l'heure et qu'elle arrivera, puisque c'est sa nature, toujours à l'heure. Les traits qui traduisent cette nature psychologique deviennent par conséquent des critères déterminants de l'évaluation des agents soumis. Ainsi, malgré le fait qu'un certain nombre de psychologues sociaux appréhendent encore les traits de personnalité comme le reflet d'une réalité objective, nous défendons à la suite de Beauvois qu'ils correspondent avant tout à des *utilités sociales naturalisées*, et servent par conséquent moins à décrire qu'à juger de la valeur des agents sociaux dans un rapport social donné. Les traits ne doivent alors plus être exclusivement compris comme des traits *de personnalité* mais également comme des traits *de valeur sociale*.

Autrement dit, les traits seraient des éléments permettant l'évaluation de l'objet de représentation (Moliner, 1994 ; Moliner & Tafani, 1997). Cette nouvelle conception théorique a débouché sur une série de recherches visant à montrer l'importance de la dimension évaluative des traits (pour une revue, voir Robert, Tarquinio, Le Manio & Guingouain, 1998 ; Beauvois, Dubois & Peeters, 1999 ; Tarquinio, Leonova, Robert & Guingouain, 2003 ; Dubois, 2006).

4.1.1 Les comportements CC et CA

Pour exemplifier les traits, Beauvois et Dubois (1992, 2000) proposent de différencier deux types de comportement : 1) les comportements considérés comme relevant de la connaissance descriptive, appelés par Beauvois et Dubois *Comportements de la Cible* (CC) et 2) les comportements relevant de la connaissance évaluative, nommés quant à eux *Comportements d'Autrui à l'égard de la cible* (CA). Les premiers renvoient à ce qu'est susceptible de faire la personne caractérisée par le trait et les seconds correspondent à ce qu'autrui peut ou doit faire avec cette même personne. Ainsi, par exemple, le trait *bavard* peut être exemplifié en plusieurs comportements comme "c'est quelqu'un qui a toujours quelque chose à dire" (CC) ou "c'est quelqu'un que l'on évite quand on est pressé" (CA). Notons pour commencer qu'une étude de Mignon et Mollaret (2002) confirme que les comportements CC sont bien utilisés pour *décrire* et les comportements CA pour discriminer, i.e. pour *évaluer*. Une recherche de Beauvois et Dubois (1993) montre ensuite que les comportements CA ont un poids équivalent aux comportements CC dans le traitement cognitif des traits. Ils permettent en effet un encodage des traits aussi efficient que les comportements CC, ce qui signifie qu'un trait s'exemplifie aussi bien par des comportements CA que par des comportements CC. Les traits semblent ainsi relever autant de la connaissance évaluative que de la connaissance descriptive. Cela ne veut pas dire pour autant que tous les traits sont investis de la même manière par ces deux dimensions : certains traits pourraient être plus évaluatifs que d'autres (Beauvois & Dubois, 1992 ; Robert et al., 1998 ; Milhabet, 2004). Pour Peeters (1999), les significations évaluative et descriptive d'un trait seraient soit directes, soit indirectes. La combinaison de ces modalités l'amène alors à envisager quatre types de traits, dont seulement trois semblent plausibles. Premièrement, les traits à signification évaluative directe et à signification descriptive indirecte. Un trait à signification évaluative directe « communique la conformité à la norme sans présupposer aucune connaissance de la nature de cette norme » (Peeters, 1999, p. 254). Il s'agirait de tous ces traits assez généraux comme "bon" (*vs*

“mauvais”) ou “positif” (vs “négatif”). Pour reprendre l’exemple proposé par Peeters, si une personne dit qu’un vin est bon, elle ne transmet aucune information sur les caractéristiques descriptives de ce vin. Elle communique uniquement la conformité de ce vin par rapport à une norme (i.e. sa valeur sociale). Ce n’est que si nous connaissons la norme que nous pourrions ensuite inférer les propriétés descriptives de ce vin : “il est frais” (si c’est un vin blanc) ou “chambré” (si c’est un vin rouge). Ainsi, pour un vin blanc, le trait “bon” induit la signification descriptive indirecte “frais” alors que pour le vin rouge, il induit la signification descriptive indirecte “chambré”. Deuxièmement, les traits à signification descriptive directe et à signification évaluative indirecte. Pour reprendre l’exemple ci-dessus, les traits “frais” ou “chambré” ont une signification descriptive directe. La connaissance de la norme concernant l’objet sur lequel ils portent induit ensuite une signification évaluative indirecte : ce vin blanc est frais donc il est bon. Et troisièmement, les traits à significations descriptive et évaluative directes qui rendraient compte immédiatement et des caractéristiques descriptives d’un objet et de sa valeur sociale. Cela serait par exemple le cas du trait “intelligent” (Peeters, 1992, cité par Peeters, 1999). Cependant, si la typologie de Peeters est séduisante sur le plan théorique, certaines données empiriques laissent penser que, en général, les traits activent directement le registre évaluatif de la connaissance. Le recours à des tâches de reconnaissance sémantique sous contrainte de temps montre en effet que les comportements CA sont des exemplifications autonomes des traits, i.e. qu’ils ne font pas l’objet d’un traitement cognitif de second ordre découlant des comportements CC (Beauvois & Dubois, 1992 ; voir également Dubois, 2006). Les traits transmettraient ainsi directement des informations sur ce que valent les gens ou, pour reprendre la définition de Dubois (2006), sur ce que l’on peut ou doit faire avec eux. Cette formulation permet d’envisager la connaissance évaluative comme la connaissance des actions qu’il est possible d’entreprendre avec une personne donnée. Ainsi, si vous percevez (par son attitude, sa posture, ses comportements) une personne comme “généreuse”, vous n’hésitez pas à lui demander une pièce pour téléphoner. Et cela non pas parce que vous l’avez inféré à partir de comportements CC tels que “c’est quelqu’un qui partage volontiers” ou “c’est quelqu’un qui a le cœur sur la main”, mais parce que vous avez saisi instantanément à son contact ce qu’il était possible de faire avec elle. De ce point de vue, la connaissance évaluative se rapproche d’un autre concept proposé par Gibson (1979). En effet, à la suite des psychologues de la gestalt (e.g. Koffka, 1935), Gibson avance que percevoir les propriétés d’un objet, c’est percevoir ce qu’il peut nous offrir, ce à quoi il peut nous servir dans un environnement donné. En d’autres termes, il émet l’hypothèse que les valeurs et les significations des objets (y compris des personnes) peuvent être perçues directement, i.e. sans

traitement cognitif, hypothèse qu'il traduit par le concept *d'affordance* qui reflète la perception directe de l'utilité d'un objet par une personne donnée agissant dans un environnement donné. Ces considérations amènent alors Beauvois et Dubois (2000 ; voir également Beauvois et al., 1999 ; Leonova & Dubois, 2002) à concevoir les traits comme des généralisations d'affordances, i.e. comme des signifiants génériques de ce que l'on peut faire ou ne pas faire au contact d'une personne. Communiquer un trait (e.g. "généreux"), c'est ainsi communiquer un ensemble d'affordances possibles au contact de la personne associée à ce trait ("on peut lui demander de l'argent", "on peut lui proposer une tâche que personne ne veut faire", etc.).

Au-delà de la signification des traits, certains ont cherché à déterminer quelles sont les conditions qui favorisent la mobilisation du registre évaluatif de la connaissance des personnes. Sans surprise, c'est dans les situations ancrées socialement que le registre évaluatif est le plus prégnant. Il s'agit de toutes ces situations induisant un rapport de pouvoir (i.e. tout rapport social excepté le rapport d'observation) et qui impliquent par conséquent des conduites sociales d'évaluation. Ainsi, les conditions expérimentales qui rappellent d'une façon ou d'une autre un rapport de pouvoir et donc qui induisent les sujets à endosser le rôle d'évaluateur (références à des personnes concrètes, tâches de formation d'impression, présentation d'indices contextualisants...) conduisent à l'utilisation préférentielle de comportements CA ou de traits connus comme très évaluatifs (Beauvois, Dubois & Tarquinio, 1994, cité par Dubois & Tarquinio, 1998 ; Robert et al., 1998 ; Beauvois, Dubois, Mira & Monteil, 1996). Dans la même lignée, certains ont montré que les assistants sociaux ou les enseignants font plus appel que d'autres (e.g. des étudiants) à la connaissance évaluative (voir par exemple Dubois et Tarquinio, 1998 ; Tarquinio, 1999), et cela parce que le rôle joué en tant qu'évaluateur institutionnel entraînerait l'activation de scripts appris qui faciliteraient l'accessibilité au registre évaluatif de la connaissance (Tarquinio, 1999). Ainsi, interrogeant des enseignants sur la personnalité de leurs anciens élèves, Le Poutier et Guéguen (1991) obtiennent à l'aide d'une analyse factorielle des correspondances un facteur *évaluatif* expliquant 67% de la variance. En résumé, ces différentes recherches montrent de façon quelque peu triviale que les individus font appel à la connaissance évaluative dans les situations où ils sont amenés à évaluer, ce que permet justement la connaissance évaluative. Il est à noter cependant que les gens semblent endosser assez "naturellement", i.e. sans prescriptions explicites, le rôle d'évaluateur. Réitérant leur procédure dans un contexte n'induisant *a priori* que peu de conduites évaluatives (étudiants de biologie à qui il était

demandé de décrire des “élèves-types”), Le Poulter et Guéguen (1991) obtiennent en effet un facteur évaluatif aussi important (68% de variance expliquée) que dans leur première étude. Dans la vie quotidienne, *évaluer* paraît ainsi être une activité aussi prégnante, si ce n’est plus, que celle de *décrire*.

4.2 Lien entre la connaissance évaluative et la normativité

Déjà en 1989, Le Poulter émettait l’hypothèse d’un lien entre l’activité évaluative et la norme d’internalité. Il avançait que l’acquisition de la norme d’internalité serait dépendante de l’activité évaluative, puisque l’exercice (libéral) du pouvoir – et donc les conduites d’évaluation – nécessiterait le recours à des explications internes. Ceux qui manient ou qui ont intégré le mieux la connaissance évaluative devraient ainsi être également ceux qui expriment le plus de jugements internes. C’est bien ce que montre Le Poulter : les élèves de 6^e qui font spontanément appel à des critères évaluatifs (“les gentils”, “ceux qui travaillent bien”) plutôt que descriptifs (“ceux qui jouent au foot”, “qui mangent à la cantine”) pour catégoriser leurs camarades répondent en consigne standard de manière plus interne que les élèves utilisant principalement des critères descriptifs. Des résultats similaires sont retrouvés par Py et Somat (1996). Les données de Py et Somat suggèrent également que la connaissance évaluative est liée à la *clairvoyance* de l’internalité, ce qui revient à dire, en toute logique, que les individus qui ont tendance à décrire les personnes selon des critères évaluatifs (i.e. selon leur valeur sociale) sont aussi ceux qui sont les plus clairvoyants de la valeur sociale des jugements (ici internes *vs* externes). Utilisant une procédure plus expérimentale, deux recherches ont ensuite révélé que les individus modelés à penser de façon interne utilisaient plus de traits évaluatifs (Beauvois & Dubois, 1991b) et plus de comportements CA (Bekaddour, 1992, cité par Tarquinio et al., 2003) pour décrire une personne que les individus modelés à penser de façon externe. En fait, les quatre recherches ci-dessus suggèrent que l’utilisation privilégiée de jugements internes va de pair avec l’utilisation privilégiée d’autres critères d’évaluation que sont les traits très évaluatifs et les comportements CA. Les traits très évaluatifs et les comportements CA (*vs* les traits très descriptifs et les comportements CC) seraient ici des critères d’évaluation puisqu’ils permettraient de présenter les agents soumis en tant qu’objets d’évaluation et légitimeraient ainsi, au même titre que les jugements internes, l’exercice du pouvoir. Autrement dit, dans un contexte libéral, s’autoprésenter par le biais de traits évaluatifs, de comportements CA ou de jugements internes (ou encore autosuffisants,

ancrés individuellement, consistants) serait un moyen de reconnaître ouvertement que l'évaluation porte sur la nature psychologique des individus, légitimant ainsi le rapport de pouvoir dans lequel on se trouve. Si cette hypothèse est correcte, une autoprésentation privilégiant des traits très évaluatifs et des comportements CA devrait entraîner, comme une autoprésentation privilégiant les normes sociales, une évaluation positive. C'est bien ce que semblent montrer les résultats de deux études réalisées par Tarquinio et Pansu (2000, cités par Tarquinio et al., 2003). Ces derniers mettent en évidence que 1) des managers jugent plus employables des demandeurs d'emploi fictifs connus comme internes et dépeints par des comportements CA (étude 1) et 2) que des employés utilisent préférentiellement des explications internes et des comportements CA pour s'autoprésenter favorablement (étude 2). Plus récemment, Dubois et Beauvois (2004) ont entrepris un programme d'une quinzaine de recherches utilisant les paradigmes d'autoprésentation (cinq études) et des juges (dix études) afin de tester la valorisation des comportements CA (vs CC). Globalement, ces recherches montrent 1) que les gens choisissent préférentiellement des comportements CA pour s'autoprésenter et 2) qu'ils ont plutôt raison de le faire puisque les cibles s'autodécrivant principalement à l'aide de comportements CA sont généralement mieux évaluées que celles ayant recours à des comportements CC⁷⁶. Ces différentes recherches appuient ainsi l'idée que les traits très évaluatifs et les comportements CA servent de critères d'évaluation, au même titre que les facteurs normatifs comme la norme d'internalité. En d'autres termes, les personnes qui endossent le rôle d'évaluateur, et qui utilisent en conséquence la valeur sociale comme critère de connaissance des personnes, seraient aussi sensibles aux critères d'évaluation que sont les traits les plus évaluatifs et les comportements CA qu'aux critères d'évaluation que sont les normes sociales de jugement. Ainsi, c'est au travers de ces trois éléments (*a minima*) que se construirait et que s'exprimerait la connaissance évaluative.

Les différentes recherches présentées ci-dessus semblent attester que les traits ne sont pas tous purement descriptifs et qu'ils peuvent être, à l'instar des normes sociales, porteurs de plus ou moins de valeur sociale, renvoyant ainsi au moins autant à la connaissance évaluative qu'à la connaissance descriptive des gens dans un rapport social donné. Cependant, si nous acceptons maintenant que la connaissance d'une personne, qu'elle se fasse par l'intermédiaire de traits,

⁷⁶ Cela serait cependant vrai uniquement lorsque les comportements CA exemplifient des traits très évaluatifs. En effet, lorsque les traits sont très descriptifs, les comportements CC les exemplifiant entraînent un jugement plus favorable que les comportements CA, ce qui a amené Dubois et Beauvois (2004 ; voir également Milhabet, 2004) à soulever l'hypothèse d'un effet *d'homogénéité épistémique*, « comme si un objet gagnait à être décrit à l'aide de "bonnes formes" » (Dubois & Beauvois, 2004, p. 226).

de comportements ou de jugements exprimés, renvoie bien à deux dimensions, nous avons gardé jusqu'ici l'idée d'une *unicité de la valeur* en jeu dans la connaissance évaluative. Pourtant, un certain nombre de recherches tend à montrer qu'il n'en serait rien.

4.3 Les deux dimensions de la valeur sociale

Les chercheurs qui se sont intéressés aux dimensions sous-jacentes aux Théories Implicites de la Personnalité (TIP) ont distingué au moins deux dimensions pouvant être considérées comme évaluatives. La première « oppose des traits positifs ou négatifs relatifs à la sociabilité [...] ou à la moralité [...] ». La seconde dimension caractérise les compétences des personnes [...] mais aussi les attributs liés au pouvoir ou au statut social des gens » (Cambon, 2006a, p. 126). Ainsi, bien qu'initialement construit dans une optique plus large, le modèle proposé par Osgood (1962, 1969) comporte deux dimensions évaluatives qu'il appelle *valeur* et *dynamisme*⁷⁷. Rosenberg, Nelson et Vivekananthan (1968) retrouvent ces deux dimensions qu'ils nomment respectivement *attractivité sociale* et *attractivité intellectuelle*. Peeters (1986) parle quant à lui de *profitabilité pour autrui* ou de *profitabilité pour soi*. Wiggins (1979) utilise les termes de *communalité* et d'*agentisme* alors que Fiske, Cuddy, Glick et Xu (2002), dans leurs recherches sur les stéréotypes de groupes, nomment ces deux dimensions *chaleur* et *compétence* (pour une revue, voir par exemple Judd, James-Hawkins, Yzerbyt & Kashima, 2005 ; Cambon, 2006b). Ces différents modèles semblent ainsi attester d'une bidimensionnalité de la valeur dans la personnologie. Cependant, ceux-ci situent tous l'origine de ces deux dimensions à un niveau intra-individuel : elles sont censées refléter les affects *personnels* des gens envers un objet ou une personne (voir le début de ce chapitre). Beauvois (1976, 1995 ; voir également Beauvois et al., 1999 ; Dubois & Beauvois, 2001 ; Dubois, 2006 ; Cambon, 2006b ; Beauvois & Dubois, 2008) propose une interprétation plus sociale de ces deux dimensions puisqu'il les conçoit comme deux composantes de la connaissance évaluative. La première de ces composantes, appelée *désirabilité sociale*, correspond à la connaissance d'un objet ou d'une personne à satisfaire ou non, dans un rapport social donné, les motivations des gens (attraction/répulsion). En d'autres termes, elle

⁷⁷ Osgood et ses collaborateurs obtiennent en 1957 un premier modèle comportant trois dimensions (*valeur*, *puissance* et *activité*). Cependant, au vu de la corrélation importante souvent observée entre les deux dernières dimensions, ils proposent sans attendre d'agréger celles-ci en une seule dimension qu'ils nomment alors *dynamisme* (Osgood, Suci & Tannenbaum, 1957). Il faudra toutefois attendre les travaux ultérieurs d'Osgood (1962, 1969) pour que celui-ci considère cette dimension, au même titre que la première, comme une dimension évaluative.

correspond à une sorte de “cote d’amour“. Elle relèverait ainsi de l’affectif, dans un sens proche de celui classiquement attribué au terme de “valeur“ dans la littérature anglo-saxonne (e.g. Osgood et al., 1957 ; voir également chapitre 2). Cependant, ici, la désirabilité n’est pas intra-individuelle mais précisément *sociale*, et ne reflète par conséquent pas les affects personnels qu’éprouve une personne envers un objet ou une autre personne, mais ce qui est considéré comme “affectivement valable“ dans un rapport social donné. En termes d’affordances, la désirabilité sociale renverrait alors plus à ce que l’on peut *ressentir* avec un objet ou une personne dans un rapport social donné qu’à ce que l’on peut *faire* avec. Ainsi, par exemple, une personne “amusante“ serait “une personne avec qui l’on peut se sentir détendu“. C’est ce que Mollaret (2008) appelle des *Etats d’Autrui à l’égard de la cible* (EA). Les EA seraient par conséquent des exemplifications possibles des traits au même titre que les comportements CC et CA. Mollaret montre alors que les EA sont mobilisés principalement dans un rapport social prétesté auparavant comme impliquant de la désirabilité sociale (relation mari/femme), ce qui soutient l’idée que la désirabilité sociale renvoie plutôt à des affordances en termes d’états émotionnels. La seconde composante, l’*utilité sociale*, incarne quant à elle la connaissance d’un objet ou d’une personne à satisfaire ou non, dans un rapport social donné, les besoins nécessaires au fonctionnement social. C’est à cette composante que nous faisons implicitement référence dès les premiers chapitres de cette thèse lorsque nous discutons de la valeur associée à l’internalité puis, plus généralement, de la valeur associée aux normes sociales libérales. Cambon (2000 ; voir également Dubois & Beauvois, 2001) souligne que cette composante ne doit pas être prise dans un sens strictement fonctionnel, comme le laisse supposer le terme “utilité“, mais plutôt dans un sens quasi-économique. Il montre en effet qu’une cible associée à des symboles de richesse financière (voiture puissante, billet de banque à valeur élevée) est décrite avec davantage de traits prétestés comme utiles que de traits prétestés comme désirables⁷⁸, alors que c’est l’inverse lorsque ces mêmes symboles renvoient à peu d’aisance financière. Ces résultats ont été partiellement reproduits dernièrement par Cambon (2006a, expérience 1a) qui observe cette fois que si la richesse financière supposée d’une cible détermine son utilité sociale, celle-ci n’a par contre aucun effet sur sa désirabilité sociale. L’utilité sociale semble ainsi refléter la valeur marchande, la “cote boursière“ d’un objet ou d’une personne dans un rapport social donné. En termes d’affordances, l’utilité sociale renverrait non pas à des états (ce que l’on peut ressentir

⁷⁸ Parler de “traits utiles“ ou de “traits désirables“ est en fait un raccourci syntaxique, puisque dans la connaissance évaluative, ce ne sont pas les traits (ou les comportements ou les jugements, etc.) qui sont évalués – et donc jugés comme utiles ou désirables – mais les personnes décrites par ces traits. Par “traits désirables/utiles“, il faut donc entendre des traits traduisant la désirabilité/l’utilité d’une personne.

émotionnellement en présence de la cible → EA) mais à des actions (ce que l'on peut faire avec la cible → CA).

La désirabilité et l'utilité sociales seraient ainsi deux composantes de la connaissance évaluative. Plusieurs recherches attestent d'une relative orthogonalité entre ces deux dimensions, et partant de la pertinence de cette distinction (Gallay, 1992, cité par Cambon, 2006b ; Cambon, 2000 ; Devos-Comby & Devos, 2000 ; Cambon, 2006a). Cependant, on sait depuis Thorndike (1920) que les gens ont tendance à vouloir donner une évaluation globale cohérente des personnes qu'ils ont à évaluer (effet de halo). Que l'on y voie une nécessité cognitive (e.g. Heider, 1946, 1958 ; Festinger, 1957) ou l'influence d'une norme de consistance (e.g. Codol, 1984 ; Channouf & Mangard, 1997), cette recherche de cohérence pourrait alors amener les évaluateurs à considérer comme désirables les personnes qu'ils jugent utiles (Beauvois et al., 1999 ; Dubois & Beauvois, 2001) et comme utiles celles qu'ils jugent désirables. C'est ce que semblent montrer les résultats d'un certain nombre de recherches réalisées avec un matériel peu structuré : les analyses factorielles dégagent un premier facteur évaluatif massif où la désirabilité et l'utilité sociales sont quasiment confondues (e.g. Kim & Rosenberg, 1980 ; Beauvois, 1984). Si ces quelques résultats soulignent que les individus ne différencient pas toujours la désirabilité et l'utilité sociales dans leurs conduites d'évaluation, ils ne sauraient remettre en cause, comme nous allons encore le voir ci-dessous, que « l'utilité sociale et la désirabilité sociale peuvent structurer la description psychologique que les sujets font des personnes auxquelles ils pensent » (Cambon, 2006b, p. 290).

4.3.1 Désirabilité et utilité sociales de différents critères d'évaluation

Dans la connaissance évaluative des gens, tout élément pouvant être rattaché à une personne peut être considéré *a priori* comme un critère d'évaluation. Cela serait par exemple le cas, comme mentionné déjà plus haut, des traits, des comportements ou des jugements exprimés. Mais cela pourrait être également le cas des appartenances catégorielles. En effet, le genre, la profession, l'ethnie, la religion, l'âge... d'un individu activeraient des stéréotypes, i.e. certaines croyances quant aux traits et comportements partagés par l'ensemble des membres d'une même catégorie sociale (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1996), et renverraient par conséquent à plus ou moins de valeur sociale, ou plus précisément à plus ou moins de

désirabilité et d'utilité sociales. Plusieurs chercheurs se sont penchés sur la désirabilité et l'utilité sociales de ces différents critères d'évaluation. Nous commencerons par les traits.

Dans une vaste étude portant sur plus de 300 traits de personnalité, Le Barbenchon, Cambon et Lavigne (2005) ont pu montrer que les traits peuvent être différenciés en fonction de la désirabilité et de l'utilité sociales qu'ils véhiculent. Leur procédure a consisté à demander à un premier groupe de sujets, pour chaque trait, d'indiquer sur deux échelles en six points si une personne caractérisée par le trait était selon eux désirable *vs* non désirable socialement (« a tout pour être aimé » *vs* « rien pour être aimé »/« a beaucoup d'amis » *vs* « peu d'amis »). Pour un second groupe de sujets, la tâche était identique à la différence près que les deux échelles renvoyaient cette fois à l'utilité *vs* la non utilité sociale de la personne caractérisée par le trait (« a tout pour réussir sa vie professionnelle » *vs* « rien pour réussir sa vie professionnelle »/« a un fort salaire » *vs* « un faible salaire »)⁷⁹. Le Barbenchon et al. ont ensuite classé les traits, pour chacune des deux dimensions, en trois catégories : 1) les traits valorisés (désirables/utiles), 2) les traits neutres (neutres en termes de désirabilité/d'utilité) et 3) les traits non valorisés (non désirables/non utiles). Le croisement des dimensions de désirabilité et d'utilité sociales permet alors de mettre en évidence neuf types de traits dont le tableau 1 ci-dessous donne pour chaque type deux exemples prototypiques.

	Désirable	Neutre en termes de désirabilité	Non désirable
Utile	-Dynamique -Volontaire	-Perfectionniste -Obstiné	-Autoritaire -Intransigeant
Neutre en termes d'utilité	-Attachant -Amusant	-Scrupuleux -Méditatif	-Avare -Snob
Non utile	-Émotif -Fragile	-Vulnérable -Malhabile	-Violent -Irrespectueux

Tableau 1. *Exemple de traits les plus représentatifs de leur catégorie, selon leur désirabilité et leur utilité sociales (d'après Le Barbenchon et al., 2005).*

⁷⁹ Les corrélations élevées obtenues entre les deux échelles de désirabilité (.77) ainsi qu'entre les deux échelles d'utilité (.78) ont conduit Le Barbenchon et al. à ne garder en définitive que deux mesures agrégées, l'une de désirabilité sociale (moyenne des réponses aux deux échelles de désirabilité) et l'autre d'utilité sociale (moyenne des réponses aux deux échelles d'utilité).

Cette étude de Le Barbenchon et al. permet de montrer que si certains traits traduisent autant de désirabilité que d'utilité sociales (voir les trois catégories formant la diagonale descendante du tableau 1)⁸⁰, d'autres renvoient en revanche de manière contrastée à ces deux dimensions. Par exemple, une personne connue comme "autoritaire" sera perçue comme utile mais non désirable socialement, alors que cela sera l'inverse pour une personne connue comme "émotive". C'est ce qu'était déjà parvenu à montrer dans une moindre mesure Gallay (1992, cité par Dubois & Beauvois, 2001) ou encore Peeters, Cornelissen et Pandelaere (2003) avec des procédures quelque peu différentes.

Deux autres groupes de sujets complétaient la recherche de Le Barbenchon et al. (2005). Ceux-ci suivaient exactement la même procédure que les sujets des deux premiers groupes (les uns devaient juger de la désirabilité, les autres de l'utilité), si ce n'est que les objets à évaluer n'étaient plus des traits mais 297 professions. À nouveau, les résultats mettent en évidence que si certaines professions comme "médecin" (D+/U+)⁸¹, "commercial" (Dn/Un) ou "empailleur" (D-/U-) renvoient à autant de désirabilité que d'utilité sociales, d'autres comme "barman" (D+/U-), "avocat" (Dn/U+) ou encore "politicien" (D-/U+) saturent par contre de manière contrastée sur ces deux dimensions. De manière plus générale, Cambon (2002, 2004) a pu montrer que les activités de production, i.e. les professions produisant directement du capital économique (e.g. électricien, soudeur), sont perçues comme plus utiles que désirables socialement, alors que c'est l'inverse pour les activités d'entretien, i.e. les professions qui participent indirectement à la production de capitaux (e.g. éboueur, barman).

Testé et Simon (2005) ont étudié pour leur part la désirabilité et l'utilité sociales des stéréotypes de genre. Pour ce faire, ils ont utilisé le *Bem Sex Role Inventory* (BSRI, Bem, 1974), inventaire composé de 20 traits "masculins", 20 traits "féminins" et 20 traits "neutres", i.e. jugés comme tels par les sujets de Bem. Les sujets de Testé et Simon avaient alors pour tâche d'indiquer sur une échelle en 10 points, pour chaque trait du BSRI, si ceux-ci étaient caractéristiques "des personnes qu'ils aiment bien" (consigne de désirabilité sociale) ou "des personnes ayant un haut statut, de par leur profession" (consigne d'utilité sociale). Les résultats de cette recherche dévoilent que les personnes désirables sont décrites avec plus de traits du stéréotype féminin et moins de traits du stéréotype masculin que les personnes

⁸⁰ Notons que ces trois catégories de traits représentent à elles seules 74% des traits utilisés dans cette recherche.

⁸¹ D+ = désirable, Dn = neutre en termes de désirabilité, D- = non désirable, U+ = utile, Un = neutre en termes d'utilité et U- = non utile.

utiles ; et cela, que les sujets évaluateurs soient des hommes ou des femmes, ce que Testé et Simon (2005) considèrent comme « un argument fort en faveur de l'existence de deux systèmes d'évaluation largement partagés socialement et dépassant le cadre strict des relations intergroupes » (p. 89). Les résultats de recherches de William et Best (1990) et de Gyga, Gabriel, Sarasin, Oakhill et Garnham (2008), lorsque recoupés avec ceux obtenus par Le Barbenchon et al. (2005), permettent d'appuyer les premières conclusions de Testé et Simon. En effet, sur les 15 traits de la liste de William et Best jugés comme typiquement féminins ou masculins et qui correspondent à des traits saturant différemment sur les dimensions de désirabilité et d'utilité sociales dans l'étude de Le Barbenchon et al., 10 des 11 traits typiquement féminins sont perçus comme plus désirables qu'utiles socialement ($M_{\text{désirabilité}} = 0.78$, $M_{\text{utilité}} = -0.15$) alors que la totalité des quatre traits typiquement masculins sont jugés par les sujets de Le Barbenchon et al. comme plus utiles que désirables socialement ($M_{\text{désirabilité}} = -0.98$, $M_{\text{utilité}} = 0.52$). On arrive au même constat lorsqu'on observe la désirabilité et l'utilité sociales des 16 professions de la liste de Gyga et al. jugées comme typiquement féminines ou masculines et qui coïncident avec la liste de professions de Le Barbenchon et al. : 7 des 8 professions jugées typiquement féminines par les sujets de Gyga et al. sont perçues comme plus désirables qu'utiles socialement par les sujets de Le Barbenchon et al. ($M_{\text{désirabilité}} = 0.93$, $M_{\text{utilité}} = -1.15$), alors que 6 des 8 professions jugées comme typiquement masculines sont évaluées comme plus utiles que désirables socialement ($M_{\text{désirabilité}} = -0.08$, $M_{\text{utilité}} = 1.83$). Ainsi, il semble bien que la catégorie sociale "femme" renvoie principalement à de la désirabilité sociale alors que la catégorie sociale "homme" soit plutôt porteuse d'utilité sociale. Ces résultats s'expliqueraient par le rapport de domination qui existe entre les hommes et les femmes. Louvet et Rohmer (2008 ; voir également Louvet, Rohmer & Ulrich, 2008) montrent en effet que des personnes handicapées sont jugées plus désirables qu'utiles alors que des personnes valides sont considérées comme davantage utiles que désirables socialement. Ce qui conduit à penser que, de manière générale, les groupes dominants (hommes, valides, etc.) sont perçus avant tout comme socialement utiles et les groupes dominés (femmes, handicapés, etc.) comme socialement désirables.

Qu'en est-il maintenant des normes sociales libérales ? Nous avons vu aux chapitres 1 et 2 que les normes sociales seraient valorisées de par leur *utilité* à l'exercice libéral du pouvoir. Par conséquent, les jugements normatifs (internes, autosuffisants, ancrés individuellement...) devraient être avant tout porteurs d'utilité sociale. Plusieurs résultats obtenus avec le paradigme des juges permettent d'établir, dans un premier temps, que les jugements internes

(Gilibert, 2004, étude 3 ; Dubois & Beauvois, 2005, études 2b et 3 ; Dubois, 2005 ; Cambon et al., 2006, études 1 et 2), autosuffisants (Dubois & Beauvois, 2005, études 2b et 3 ; Dubois, 2005 ; Cambon et al., 2006, études 1 et 2), ancrés individuellement (Dubois & Beauvois, 2005, études 2b et 3 ; Dubois, 2005, étude 2) et contractualistes (Dubois & Beauvois, 2005, études 2b et 3) sont plutôt perçus comme plus utiles que leurs pendants collectivistes. Sur le plan de la désirabilité sociale, les résultats sont moins homogènes puisque 1) les jugements internes ne semblent pas se différencier des jugements externes, 2) les jugements ancrés individuellement et contractualistes seraient perçus comme plus désirables que leur opposé collectiviste alors que 3) les jugements autosuffisants sont perçus parfois comme plus désirables (Dubois & Beauvois, 2005), parfois comme autant (Dubois, 2005) et parfois comme moins désirables (Cambon et al., 2006) que les jugements hétérosuffisants. Ces résultats, bien qu'intéressants, ne suffisent toutefois pas à garantir que les normes sociales soient plus porteuses d'utilité que de désirabilité sociales puisque nous venons de voir – par exemple – que l'ancrage individuel ou la contractualité étaient et utiles et désirables socialement. Cambon et al. (2006) exposent cependant déjà un certain nombre d'analyses qui nous permet de dépasser cet écueil. Ces auteurs parviennent en effet à montrer dans leurs trois études que des cibles fortement internes ou autosuffisantes sont jugées plus utiles que désirables socialement. Quatre autres recherches viennent globalement appuyer ces premiers résultats tout en apportant de nouveaux éléments. Utilisant le paradigme d'identification, Dubois et Beauvois (2005, étude 4) parviennent ainsi à montrer, comme attendu, que des étudiants fournissent plus de jugements autosuffisants lorsqu'ils doivent s'identifier à une personne utile que lorsqu'ils doivent s'identifier à une personne désirable. En revanche, l'identification à une personne utile n'entraînerait pas plus de jugements internes, voire même moins de jugements ancrés individuellement et contractualistes, que l'identification à une personne désirable. Dubois (2005) obtient des données semblables en ce qui concerne l'autosuffisance (études 1 et 2) et l'ancrage individuel (étude 2). Elle met en revanche en évidence, comme Cambon et al. (2006), que les jugements internes seraient porteurs, au même titre que les jugements autosuffisants, de plus d'utilité que de désirabilité sociale. Ce dernier point se trouve une nouvelle fois confirmé par Jouffre (2006) qui montre à la fois un lien positif entre l'internalité exprimée par des élèves et le jugement d'utilité de leur enseignant, et une absence de lien entre l'internalité exprimée par ces mêmes élèves et le jugement de désirabilité de leur enseignant⁸². Ces quelques données conduisent Dubois

⁸² Jouffre souligne cependant que le lien entre internalité exprimée et jugement d'utilité n'est observé que quand

(2005 ; voir également Dubois & Beauvois, 2005 ; Cambon, 2006b) à proposer l'existence de deux types de normes sociales : 1) les normes ancrées principalement sur l'utilité sociale (internalité, autosuffisance) et 2) les normes ancrées principalement sur la désirabilité sociale (ancrage individuel, peut-être la contractualité) mais « sans être jamais non utiles socialement » (Cambon, 2006b, p. 298)⁸³. En s'appuyant sur les résultats obtenus par Dubois et Beauvois (2002), Cambon (2006b) suggère que ce second type correspondrait aux normes sociales les plus anciennement acquises dont l'utilité aurait été au fil du temps intériorisée pour devenir désirable. Cette explication ne nous convainc pas entièrement. Premièrement, parce que cette explication implique l'idée d'un lien causal entre l'utilité sociale et la désirabilité sociale des normes sociales – la dernière n'étant considérée que comme la conséquence (éventuelle) de la première – idée qui s'écarte de ce qu'avancent les théoriciens de la connaissance évaluative, à savoir que l'utilité et la désirabilité sociales sont deux composantes distinctes et orthogonales de la valeur sociale. Et secondement, parce que cette explication ne permet pas de comprendre pourquoi des jugements (e.g. ancrés individuellement) dont le caractère désirable serait dépendant, à la base, de leur caractère utile seraient au final perçus comme *davantage* désirables qu'utiles. Il nous semble dès lors plus pertinent d'envisager que la normativité des jugements puisse avoir, selon leur type, deux origines distinctes. Alors que la normativité des jugements internes et autosuffisants résulterait de leur capacité à satisfaire les nécessités du fonctionnement social, la normativité des jugements ancrés individuellement (et peut-être contractualistes) découlerait, et cela *directement*, de leur capacité à satisfaire les motivations des gens, i.e. à satisfaire, en définitive, le fonctionnement interpersonnel. Peut-on alors encore parler de *normes* sociales d'ancrage individuel et de contractualité ? Rappelons en effet que l'un des critères avancés par Dubois (1994, 2002, 2003b) pour définir une norme sociale est que celle-ci renvoie d'abord à des utilités sociales, ce qui, à la suite des considérations avancées ci-dessus, ne serait pas le cas de la norme d'ancrage individuel. Toutefois, dans la mesure où nous acceptons que la rationalité de la valorisation des jugements ancrés individuellement se situe non pas à un niveau idéologique (au contraire des valeurs), mais au niveau des nécessités du fonctionnement interpersonnel, l'ancrage individuel – comme toute autre dimension valorisée sur le plan de la désirabilité sociale – nous semble pouvoir être considéré, au même titre que

les élèves ont une faible clairvoyance de l'internalité. Ces résultats vont dans le sens de ceux de Py et Somat (1991, 1996) et suggèrent que l'internalité exprimée n'entraîne un jugement favorable que si elle est non stratégique, i.e. internalisée (voir également section 3.3).

⁸³ Notons que cette distinction pourrait expliquer en partie pourquoi, dans l'une de nos études, nous n'obtenons aucun lien entre la clairvoyance de l'ancrage individuel d'un côté et les clairvoyances de l'internalité et de l'autosuffisance de l'autre (Desponds, 2005, étude 1).

les dimensions valorisées sur le plan de l'utilité sociale, comme une norme sociale. Notre point de vue s'écarte ainsi quelque peu des principaux auteurs de l'approche sociocognitive des normes sociales pour qui un jugement n'est normatif que s'il est porteur d'un minimum d'utilité sociale, et cela même si au final il est perçu comme plus désirable qu'utile (e.g. Dubois & Beauvois, 2005). Plus précisément, en avançant qu'un jugement capable de satisfaire les motivations des gens, i.e. les nécessités du fonctionnement interpersonnel, est normatif *au même titre* qu'un jugement capable de satisfaire les nécessités du fonctionnement social, nous défendons un élargissement de la définition de norme sociale. Quoi que l'on en pense, il n'en demeure pas moins que certains jugements, à l'instar d'autres critères d'évaluation tels les traits, les professions ou le genre, semblent porteurs plus que d'autres de désirabilité et/ou d'utilité sociales⁸⁴. Notons pour finir qu'il pourrait en aller de même pour certains comportements comme l'optimisme – Le Barbanchon et Milhabet (2005) montrant par exemple que plus une personne exprime de l'optimisme, plus elle est jugée utile et moins elle est jugée désirable socialement – ou les comportements amoureux – une cible envisageant une relation “romantique” semble jugée plus utile mais par contre moins désirable socialement qu'une cible envisageant une relation “hédoniste” (Devos-Comby & Devos, 2000).

4.4 De la théorie à l'empirisme

Au premier chapitre, guidé par Doise (1980, 1982), nous avons suivi une grille de lecture théorique qui, avec quelques détours, nous a fait cheminer d'un niveau d'analyse *psychologique* à un niveau *idéologique*. Ce parcours n'a pas été sans implication sur la manière d'envisager les individus et la connaissance qu'ils produisent. Ainsi, le *scientifique spontané* envisagé par les théoriciens classiques de l'attribution (Heider, 1944, 1958 ; Jones & Davis, 1965 ; Kelley, 1967), observateur neutre et rationnel de son environnement, est devenu avec Deschamps (1973-74) puis Beauvois (1984) un individu profondément *ancré socialement*. Groupes d'appartenance, rapports intergroupes ou encore dimension idéologique

⁸⁴ Nous n'avons pas parlé ici des jugements renvoyant à l'individualisme au sens restreint, sur lesquels quelques données sont pourtant disponibles. Si ceux-ci semblent perçus comme plus utiles que désirables (Dubois & Beauvois, 2005, étude 4), cela serait principalement dû au fait de leur non désirabilité. En effet, les jugements individualistes au sens restreint sont jugés nettement moins désirables que les jugements collectivistes au sens restreint et pas ou que très légèrement plus utiles que ces derniers (Dubois & Beauvois, 2005, études 2b et 3). Si ces résultats peuvent expliquer le fait que les jugements individualistes au sens restreint soient globalement – i.e. sans distinguer désirabilité et utilité sociales – dévalorisés socialement (voir chapitre 2), ils ne nous permettent pas pour autant de conclure, selon nous, à l'utilité sociale – et bien sûr encore moins à la désirabilité sociale – et donc à la normativité de ce type de jugement.

du pouvoir deviennent alors des facteurs déterminants dans les processus de traitement de l'information, et plus particulièrement dans les processus attributifs. Dans cette perspective, comme le souligne déjà Deschamps, les attributions causales peuvent endosser un double rôle : un rôle passif, où elles ne seraient que le produit d'une réalité sociale préexistante, et un rôle plus actif où elles seraient un moyen d'agir sur cette réalité sociale puisqu'elles permettraient entre autres de se valoriser ou de valoriser certains groupes par rapport à d'autres. Cette valorisation se traduirait par des biais de complaisance envers soi, les membres de ses groupes d'appartenance ou les membres des groupes dominants. On retrouve de façon implicite ce double rôle chez les théoriciens de la norme d'internalité : l'expression d'internalité (vs d'externalité) serait à la fois la conséquence de la sujétion à un exercice libéral du pouvoir et un outil de valorisation dans un tel contexte idéologique. Soutenir que l'expression spécifique d'internalité, dans un contexte libéral, permet la valorisation de soi ou d'autrui revient alors à dire que l'internalité est porteuse de valeur sociale ou, en d'autres termes, qu'elle correspond à une norme sociale libérale (voir chapitre 2). Pour autant, elle ne serait pas la seule. Nous avons ainsi vu que, dans nos sociétés libérales, exprimer des jugements autosuffisants, ancrés individuellement ou encore consistants permettait également de se valoriser ou de valoriser autrui.

Au chapitre 3, nous nous sommes arrêté sur le concept de clairvoyance normative (Py & Somat, 1991, 1996, 1997). Nous avons vu notamment que la clairvoyance normative (i.e. la connaissance de ce qui est normatif et de ce qui ne l'est pas) entraînait un jugement positif de la part d'évaluateurs. La valeur sociale d'une personne dépendrait ainsi non seulement de la normativité qu'elle exprime, mais également de sa clairvoyance normative. Les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales ne sont cependant pas les seuls à s'être intéressés à la valeur sociale des personnes. Nous avons ainsi présenté au chapitre 4 un courant de recherche initié par Beauvois (1990, 1994, 2005) qui se propose d'appréhender les traits de personnalité non plus uniquement comme le reflet de ce que sont les gens mais également comme la traduction de ce qu'ils valent dans un rapport social donné. Autrement dit, les traits ne sont ici plus envisagés comme des éléments produisant exclusivement de la connaissance descriptive, mais également comme des éléments produisant de la connaissance évaluative. Dans cette perspective, les normes sociales, au même titre que les traits de personnalité, peuvent être considérées comme des critères d'évaluation dans la connaissance évaluative. La clairvoyance normative ne traduirait alors rien d'autre que la connaissance de certains critères d'évaluation dans un rapport social donné. Cependant, nous avons vu que

l'une des propositions majeures du courant de la connaissance évaluative était la conception bidimensionnelle de la valeur sociale. Nous avons ainsi terminé notre présentation théorique en montrant que, à l'instar de certains traits, l'expression de certaines normes sociales participait principalement à être connu comme désirable socialement (norme d'ancrage individuel) alors que l'expression d'autres normes sociales permettait avant tout d'être perçu comme utile socialement (normes d'internalité et d'autosuffisance, voir par exemple Dubois, 2005 ; Dubois & Beauvois, 2005).

À ce stade, un certain nombre de questions reste toutefois sans réponse. La première que nous nous sommes posée concerne la relation entre les clairvoyances des différentes normes sociales et les deux composantes de la valeur sociale (utilité vs désirabilité sociales). Cela nous a conduit à réaliser notre première étude. Les résultats de celle-ci nous ont amené par la suite à repenser le concept de clairvoyance normative, ce qui a débouché, en retour, sur la réalisation d'une nouvelle série d'études. Sans aller plus loin pour l'instant, notons simplement que notre travail de thèse a été motivé par le souci d'éclaircir plusieurs zones d'ombre qui limitaient selon nous la compréhension – et partant empêchaient une vision globale – des processus sociocognitifs de traitement de la valeur sociale et de leurs conséquences au niveau de l'évaluation des personnes.

CHAPITRE 5

Clairvoyance normative et évaluation au regard des deux dimensions de la valeur sociale

Nous avons vu au chapitre 3 que les recherches ayant porté sur le lien entre la clairvoyance de l'internalité et le jugement d'évaluateurs montrent, à quelques exceptions près (Py & Somat, 1991 ; Jouffre, 2006), que la clairvoyance normative participe à une évaluation positive (Valéau & Pasquier, 2003 ; Dompnier et al., 2006, 2007 ; voir également Pansu et al., 1998 ; Pansu et al., 2003). Que ce lien soit considéré comme direct – la clairvoyance normative vue comme une compétence valorisée socialement – ou plus vraisemblablement comme indirect – la clairvoyance normative vue comme une compétence médiatisant l'expression d'internalité, expression qui est valorisée socialement (voir par exemple les modèles 1 et 3 proposés par Dompnier et al., 2006 ; voir également Dompnier et al., 2007) – il n'en demeure pas moins qu'être clairvoyant semble apporter un surplus de valeur. Les travaux de Bressoux et Pansu (2003, 2007 ; voir également Pansu, 2006) et de Desponds (2005) mettent cependant en évidence que ce serait principalement la clairvoyance de la normativité (vs la clairvoyance de la contre-normativité) qui apporterait ce surplus de valeur. Quoi qu'il en soit, ces différentes recherches ont toutes un point commun : appréhender la valeur sociale comme un concept unidimensionnel. Pourtant, nous avons vu au chapitre 4 que la valeur sociale pouvait renvoyer à deux dimensions : l'utilité et la désirabilité sociales (Beauvois, 1976, 1995). On peut alors se demander si la clairvoyance normative participe à valoriser les individus sur le plan de l'utilité sociale ou sur le plan de la désirabilité sociale. En d'autres termes, on peut se demander si une personne clairvoyante (vs non clairvoyante) sera jugée plutôt utile et/ou

plutôt désirable socialement. C'est à cette question que nous avons tenté de répondre en réalisant nos trois premières études.

5.1 Étude 1a : Valeur des personnes, expression de jugements normatifs et clairvoyance normative

Si aucune des différentes recherches citées ci-dessus n'opérationnalise la distinction entre l'utilité et la désirabilité sociales⁸⁵, ce qui nous a fait dire plus haut que ces recherches appréhendaient de manière unitaire la valeur sociale, il n'est toutefois pas exclu qu'elles mettent en jeu des jugements qui renvoient principalement à la dimension d'utilité sociale. En effet, ces recherches impliquent toutes un contexte scolaire, professionnel ou de formation d'adultes. Dans de tels contextes, évaluer correspondrait à une activité *formelle*, i.e. institutionnellement définie, déléguée et contrôlée (Pansu & Beauvois, 2004). C'est ce que Beauvois (1976) appelle les *conduites* (ou *pratiques*) *sociales d'évaluation*, conduites qu'il définit comme « (1) supposant l'adaptation d'un code prédéterminé (2) par laquelle un agent social (3) porte un jugement à l'aide ou non d'une technologie [...] sur la valeur sociale (Utilité sociale) (4) des conduites ou de leurs résultats (5) d'un autre agent social, (6) jugement initiant une/ou des réponse(s) de l'environnement social (sanction) » (pp. 7-8). Comme le souligne Beauvois, de telles conduites d'évaluation, parce qu'ancrées institutionnellement, conduiraient avant tout à déterminer l'utilité sociale des personnes. De ce fait, les résultats des recherches présentées dans les chapitres précédents, s'ils paraissent soutenir l'idée que la clairvoyance normative entraîne un jugement positif en termes d'utilité sociale, ne nous disent en revanche rien des effets de la clairvoyance sur les jugements de désirabilité sociale.

Que ces recherches mettent en évidence un effet positif de la clairvoyance normative sur les jugements d'utilité n'a en fait rien de très surprenant. En effet, celles-ci considèrent toutes la clairvoyance d'une norme particulière : la norme d'internalité. Et nous avons vu au chapitre 4 que la norme d'internalité serait avant tout une norme ancrée sur l'utilité sociale (Dubois, 2005 ; Dubois & Beauvois, 2005 ; Cambon et al., 2006). Ainsi, si l'expression d'internalité

⁸⁵ À l'exception cependant des études de Py et Somat (1991) et de Jouffre (2006). Toutefois, comme nous l'avons indiqué ci-dessus, ces deux études sont également les seules à ne relever aucun effet principal de la clairvoyance normative sur le jugement d'évaluateurs. Précisons alors que dans ces deux études, cette absence d'effet s'observe aussi bien sur le jugement de désirabilité que sur le jugement d'utilité sociale.

apporte un surplus de valeur en termes d'utilité sociale, il paraît *a priori* raisonnable d'envisager qu'être clairvoyant de l'internalité puisse entraîner une évaluation positive sur le plan de l'utilité sociale. Les individus clairvoyants de l'internalité, capables de distinguer ce qui est porteur d'utilité sociale (jugements internes) de ce qui ne l'est pas (jugements externes), seraient de ce fait plus à même de se présenter comme utiles socialement, et donc d'obtenir une évaluation positive sur le plan de l'utilité sociale. En revanche, rien ne garantit que ces mêmes individus obtiennent un jugement favorable en termes de désirabilité sociale. En effet, si la clairvoyance de l'internalité indique une certaine connaissance de ce qui est utile socialement et de ce qui ne l'est pas, elle ne révèle en revanche rien (ou peu) d'une éventuelle connaissance de ce qui est désirable socialement et de ce qui ne l'est pas. La clairvoyance de l'internalité serait ainsi fort profitable pour s'autoprésenter comme utile socialement ; elle le serait en revanche moins pour donner une image désirable de soi. Il en irait de même pour la clairvoyance de l'autosuffisance puisque nous avons vu que la norme d'autosuffisance, au même titre que celle d'internalité, semble avant tout ancrée sur la dimension utile de la valeur sociale (Dubois, 2005 ; Dubois & Beauvois, 2005 ; Cambon et al., 2006).

Il existe cependant au moins une autre norme sociale, la norme d'ancrage individuel, qui semble davantage ancrée sur la désirabilité sociale que sur l'utilité sociale (Dubois, 2005 ; Dubois & Beauvois, 2005). Être clairvoyant de l'ancrage individuel impliquerait ainsi moins une certaine clairvoyance de ce qui est utile socialement (*vs* ce qui ne l'est pas) qu'une certaine clairvoyance de ce qui est désirable socialement (*vs* ce qui ne l'est pas). Par conséquent, être clairvoyant de l'ancrage individuel serait avant tout un atout pour s'autoprésenter de façon désirable, et partant pour être évalué positivement sur le plan de la désirabilité sociale. Ces différentes réflexions nous ont conduit à émettre une première hypothèse générale : *la clairvoyance des normes sociales ancrées sur l'utilité sociale devrait procurer un surplus de valeur principalement en termes d'utilité sociale alors que la clairvoyance des normes sociales ancrées sur la désirabilité sociale devrait procurer un surplus de valeur principalement en termes de désirabilité sociale*. Cependant, les travaux de Bressoux et Pansu (2003, 2007) ainsi que de Desponds (2005) ont mis en évidence la pertinence de distinguer la clairvoyance de la normativité et la clairvoyance de la contre-normativité, puisque leurs effets ne seraient pas les mêmes sur le jugement des évaluateurs. En effet, nous avons vu que seule la clairvoyance de la normativité entraînerait une évaluation positive. La prise en compte de cette distinction nous a donc amené à émettre une seconde

hypothèse générale qui peut se résumer de la manière suivante : *la clairvoyance de la normativité des normes sociales ancrées sur l'utilité sociale devrait procurer un surplus de valeur principalement en termes d'utilité sociale alors que la clairvoyance de la normativité des normes sociales ancrées sur la désirabilité sociale devrait procurer un surplus de valeur principalement en termes de désirabilité sociale. La clairvoyance de la contre-normativité ne devrait procurer aucun surplus de valeur et cela aussi bien sur le plan de l'utilité sociale que sur le plan de la désirabilité sociale.*

C'est dans le but de vérifier la pertinence de ces deux hypothèses que nous avons réalisé notre première étude. Pour ce faire, les participants ont été invités à s'identifier à une cible définie par sa valeur sociale (paradigme d'identification), puis à répondre à un questionnaire de normativité – impliquant les normes d'internalité, d'autosuffisance et d'ancrage individuel – selon les trois consignes classiques du paradigme d'autoprésentation.

5.1.1 Population

320 personnes de Suisse romande ont participé à cette étude. Elles étaient âgées de 17 à 80 ans pour une moyenne de 30.68 ans (écart-type = 14.31). Une légère majorité était des femmes (56.6%). Ces participants ont été répartis dans quatre groupes expérimentaux ($n_{\text{groupe}} = 80$) selon la cible à laquelle ils devaient s'identifier (voir section ci-dessous). Notons que les participants des quatre groupes ne se différencient ni sur le plan de l'âge ($F(3, 316) = .54$, ns), ni sur le plan du sexe ($\chi^2(3) = 2.58$, ns).

5.1.2 Matériel et procédure

Pour tester notre hypothèse, nous avons créé dans un premier temps quatre portraits traduisant chacun une certaine forme de valeur sociale. Ces portraits étaient constitués chacun de cinq traits de personnalité censés donner une image cohérente d'une personne soit utile, soit non utile, soit désirable ou soit non désirable socialement. Pour ce faire, nous avons sélectionné dans la liste de Le Barbanchon et al. (2005) les traits les plus prototypiques de leur catégorie. Ces dernières correspondent, selon les recommandations de Le Barbanchon et al. (2005), aux quatre catégories où les traits sont neutres sur l'une des deux dimensions de la valeur sociale et fortement saturés (positivement ou négativement) sur la seconde dimension. Après élimination des doublons (synonymes), nous avons conservé les traits minutieux, discipliné,

tenace, perfectionniste et imperturbable pour le portrait utile, les traits naïf, vulnérable, gaffeur, imprudent et malhabile pour le portrait non utile, les traits affectueux, amusant, gentil, sincère et attachant pour le portrait désirable et les traits arriviste, avare, sévère, snob et méfiant pour le portrait non désirable. Chaque portrait était présenté comme celui d'une personne appelée "R" (afin de n'induire ni sexe, ni âge ou tout autre attribut) sous la forme suivante (ici le portrait utile) :

R est une personne MINUTIEUSE, DISCIPLINEE et TENACE. Elle est également PERFECTIONNISTE et IMPERTURBABLE.

Un prétest réalisé auprès de 35 étudiants de 2^e année en psychologie de l'Université de Lausanne nous a permis de vérifier que les quatre portraits étaient effectivement perçus comme respectivement utile, non utile, désirable et non désirable socialement (voir annexe 1). En parallèle, nous avons construit trois questionnaires de normativité composés chacun de neuf jugements dont trois font référence à la norme d'internalité, trois à la norme d'autosuffisance et trois à celle d'ancrage individuel. Ces jugements ont tous été tirés d'un questionnaire de normativité à choix forcés que nous avons développé d'une recherche antérieure (voir Desponds, 2005)⁸⁶. Cependant, nous n'avons repris de ce questionnaire que l'une des deux assertions (jugement normatif *ou* jugement contre-normatif) qui composaient chaque item. Nos trois questionnaires sont donc tous constitués de cinq jugements normatifs (internes, autosuffisants, ancrés individuellement) et de quatre jugements contre-normatifs (externes, hétérosuffisants, ancrés catégoriellement). Chaque norme de chaque questionnaire est représentée soit par deux jugements normatifs et un jugement contre-normatif, soit par un jugement normatif et deux jugements contre-normatifs (voir annexe 2). Les neuf items de chaque questionnaire ont été répartis de manière aléatoire et étaient tous suivis d'une échelle de Likert en six points allant de 1 ("R ne serait pas du tout d'accord") à 6 ("R serait tout à fait d'accord").

⁸⁶ Notons que, pour chaque norme, la sélection puis la répartition des jugements entre les trois questionnaires se sont faites non pas par hasard mais en fonction de leur propension à être choisis en consigne standard par les participants de notre recherche de 2005. En effet, soucieux de construire trois questionnaires relativement équivalents, nous avons fait en sorte, pour chaque norme, que les trois jugements de chaque questionnaire aient en moyenne une propension équivalente à être choisis spontanément. Ainsi, les trois jugements renvoyant à la norme d'internalité retenus pour le premier questionnaire avaient été choisis en moyenne par 65% des participants dans notre recherche de 2005, chiffre comparable à celui obtenu par les jugements retenus pour le deuxième et le troisième questionnaires (61%). En ce qui concerne la norme d'autosuffisance, ces pourcentages étaient respectivement de 66, 62 et 63% alors qu'ils étaient respectivement de 73, 76 et 76% pour la norme d'ancrage individuel.

Notre matériel consistait en définitive en un livret de quatre pages. La première page comprenait les instructions générales, trois questions relatives au sexe, à l'âge et à la profession des participants ainsi que la présentation de l'un des quatre portraits. Il était alors demandé aux participants de s'imprégner au mieux de ce portrait afin de s'en faire une image la plus précise possible. Les trois pages suivantes contenaient chacune respectivement le premier, le deuxième et le troisième questionnaire de normativité. Ceux-ci étaient chaque fois précédés d'une consigne impliquant l'une des trois consignes du paradigme d'autoprésentation. Cependant, les participants avaient pour tâche non pas de répondre en leur propre nom, mais comme l'aurait fait selon eux la personne "R" dont ils venaient de lire le portrait (paradigme d'identification). Ainsi, en consigne standard du paradigme d'autoprésentation, les participants devaient, pour chaque jugement, indiquer sur l'échelle en six points le degré d'accord que la personne "R" aurait selon eux pour ce jugement. En consignes de valorisation sociale et de dévalorisation sociale, les participants avaient pour tâche de répondre à nouveau comme l'aurait fait à leur avis "R", mais cette fois respectivement pour se faire bien voir *vs* se faire mal voir. La consigne standard du paradigme d'autoprésentation était toujours associée au premier questionnaire. Par contre, les consignes de valorisation et de dévalorisation sociales étaient associées selon les participants soit au deuxième, soit au troisième questionnaire (contre-balancement partiel de l'ordre des consignes). Les participants étaient interrogés individuellement. Une dizaine de minutes leur était nécessaire pour s'acquitter de leur tâche.

5.1.3 Variables indépendantes, variables dépendantes et hypothèses opérationnelles

Deux variables indépendantes nous intéressent dans cette étude : le type de portrait (utile, non utile, désirable et non désirable) et le type de jugement (interne, autosuffisant et ancré individuellement). L'utilisation du paradigme d'identification nous autorise alors à prédire les effets combinés de ces deux variables indépendantes sur quatre variables dépendantes : 1) l'expression spontanée de normativité attribuée à "R" (consigne standard), 2) la clairvoyance normative "classique" attribuée à "R" (différence entre les scores obtenus en consignes de valorisation et de dévalorisation sociales), 3) la clairvoyance de la normativité attribuée à "R" (consigne de valorisation sociale) et 4) la clairvoyance de la contre-normativité attribuée à "R" (consigne de dévalorisation sociale). La prise en compte de ces quatre variables dépendantes nous a ainsi conduit à formuler quatre blocs d'hypothèses opérationnelles.

Le premier bloc concerne le facteur expression spontanée de normativité attribuée à “R”. Nous nous attendons, conformément à Dubois et Beauvois (2005, étude 4), à ce que le portrait utile soit perçu comme exprimant plus spontanément des jugements internes et autosuffisants que le portrait non utile. En revanche, si nous n’attendons aucune différence entre les portraits désirable et non désirable – ces normes étant principalement ancrées dans l’utilité sociale – nous prédisons que ces deux portraits seront perçus d’une part comme exprimant moins spontanément ces deux types de jugement que le portrait utile et d’autre part comme exprimant plus spontanément ces deux types de jugement que le portrait non utile. L’inverse est attendu pour l’ancrage individuel qui est ancré principalement sur la désirabilité sociale (Dubois & Beauvois, 2005; Dubois, 2005) : l’expression spontanée de jugements ancrés individuellement sera davantage associée au portrait désirable qu’au portrait non désirable. Les portraits utile et non utile ne devraient quant à eux pas se différencier tout en étant perçus à la fois comme exprimant moins spontanément ce type de jugement que le portrait désirable et comme exprimant plus spontanément ce type de jugement que le portrait non désirable. Notons que ces premières hypothèses opérationnelles, si elles ne concernent pas directement notre problématique (la valorisation de la clairvoyance normative), nous permettront cependant d’éprouver les résultats obtenus par Dubois et Beauvois (2005) et Dubois (2005).

Le deuxième bloc traite de la clairvoyance normative “classique” (Py & Somat, 1991) attribuée à “R”. Malgré le fait qu’elle implique une variable dépendante différente, les arguments que nous avons développés en début de chapitre nous conduisent à attendre un pattern de résultats identique à celui prédit dans le premier bloc.

Les blocs trois et quatre concernent quant à eux la clairvoyance de la normativité attribuée à “R” (consigne de valorisation sociale) et la clairvoyance de la contre-normativité attribuée à “R” (consigne de dévalorisation sociale) selon la distinction proposée par Bressoux et Pansu (2003, 2007). A suivre leurs résultats et ceux obtenus par Desponds (2005), nous prédisons que l’hypothèse formulée pour la clairvoyance “classique” ne se vérifiera que pour la clairvoyance de la normativité. En effet, puisque la clairvoyance de la contre-normativité ne semble apporter aucun surplus de valeur, nous nous attendons à ce que les quatre portraits obtiennent des scores de clairvoyance de la contre-normativité équivalents, et cela aussi bien pour la clairvoyance de la contre-normativité de l’externalité que pour celles de l’hétérosuffisance ou de l’ancrage catégoriel.

5.1.4 Résultats

Pour rendre compte de nos résultats, nous avons commencé par inverser les scores obtenus pour les jugements contre-normatifs (externes, hétérosuffisants et ancrés catégoriellement) afin que ceux-ci reflètent la même tendance que ceux obtenus pour les jugements normatifs. Ce choix nous semble se justifier par le fait que les jugements normatifs et contre-normatifs sont classiquement appréhendés comme les deux pôles d'une même dimension, conception qui implique qu'exprimer un faible degré d'accord avec un jugement contre-normatif ou exprimer un fort degré d'accord avec son pendant normatif traduit en définitive la même tendance⁸⁷. Nous avons ensuite calculé, pour chaque consigne du paradigme d'autoprésentation, un score moyen pour chaque type de jugement. Nous avons également calculé, en soustrayant les scores obtenus en consigne de dévalorisation sociale à ceux obtenus en consigne de valorisation sociale, un score de clairvoyance "classique" pour chaque type de jugement. Enfin, nous avons pu procéder aux analyses de nos résultats proprement dites, celles-ci consistant en autant d'analyses de variance que nous avons de variables dépendantes.

5.1.4.1 Effet du type de portrait et du type de jugement sur l'expression de normativité

La variable dépendante sur laquelle porte cette première analyse est l'expression spontanée de normativité attribué à "R". Nous avons alors réalisé dans un premier temps une analyse de variance (ANOVA) selon le plan factoriel mixte 4 (type de portrait : utile vs non utile vs désirable vs non désirable → variable intersujet) x 3 (type de jugement : interne vs autosuffisant vs ancré individuellement → variable intrasujet) x 2 (sexe des participants : femme vs homme → variable intersujet). Cependant, aucun effet principal ($F(1, 311) = .79$, ns⁸⁸) ou d'interaction ($F_s < 1.88$, ns) de la variable "sexe des participants" n'ayant été constaté, et vu que celle-ci ne concerne pas directement notre propos, nous avons décidé dans

⁸⁷ Notons cependant que plusieurs études indiquent une corrélation positive entre l'expression de jugements internes et l'expression de jugements externes (voir Dubois, 1994), ce qui fait dire à certains (e.g. Curie, 1997) que cette conception dichotomique est difficilement défendable.

⁸⁸ Rappelons que toute analyse de variance postule que les variances intragroupes (variable intersujet) ou intramesures (variable intrasujet) sont homogènes, postulat que différents tests d'homogénéité des variances permettent de vérifier (test de Levene pour les variables intersujets, test de sphéricité de Mauchly pour les variables intrasujets). Nous ne présenterons cependant pas dans ce travail les résultats de ces différents tests. Notons simplement que, lorsque l'homogénéité des variances n'était pas assumée, nous avons fait appel, sur les propositions de Field (2005), à d'autres tests nous permettant de contourner cet écueil. Nous avons ainsi réalisé le test d'égalité des moyennes de Brown et Forsythe lorsque notre variable était intersujet. Lorsque celle-ci était intrasujet, les résultats de notre analyse étaient corrigés soit selon l'estimation de la sphéricité de Greenhouse et Geisser (lorsque cette estimation était inférieure à .75), soit selon l'estimation de la sphéricité de Huynh et Feldt lorsque cette estimation était supérieure à .75 (voir Girden, 1992).

un second temps de la retirer de notre plan factoriel. Nous observons alors deux effets significatifs : le premier est un effet principal du type de portrait ($F(3, 311) = 24.95, p < .001$; $\eta_p^2 = .19$) qui indique sans surprise que les deux portraits de valence positive (utile et désirable) sont perçus comme exprimant en moyenne plus de normativité que les deux portraits de valence négative. Le second concerne plus directement notre problématique et correspond à un effet d'interaction entre le type de portrait et le type de jugement ($F(6, 630) = 25.29, p < .001$; $\eta_p^2 = .19$). Le tableau 2 ci-dessous résume nos résultats.

		Type de jugement		
		Interne	Autosuffisant	Ancré individuellement
Type de portrait	Utile	4.31 <i>a</i> (1.08)	3.13 <i>a</i> (.92)	3.53 <i>a</i> (.79)
	Non utile	2.91 <i>b</i> (.84)	3.80 <i>b</i> (1.08)	3.23 <i>a</i> (.88)
	Désirable	3.47 <i>c</i> (.88)	4.22 <i>c</i> (.86)	4.01 <i>b</i> (.79)
	Non désirable	3.62 <i>c</i> (.99)	2.93 <i>a</i> (1.07)	3.29 <i>a</i> (.86)

Note. Pour chaque colonne, les moyennes avec des lettres distinctes diffèrent significativement à $p < .05$ (tests post hoc de Bonferroni). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 2. *Expression spontanée de normativité attribuée à “R” selon sa description (type de portrait) et le type de jugement.*

Un effet du type de portrait est observé aussi bien sur les jugements internes ($F(3, 315) = 29.00, p < .001$; $\eta_p^2 = .22$) que sur les jugements autosuffisants ($F(3, 315) = 29.20, p < .001$; $\eta_p^2 = .22$) et ancrés individuellement ($F(3, 315) = 14.52, p < .001$; $\eta_p^2 = .12$). Pour les jugements internes, nous constatons des résultats en parfait accord avec nos hypothèses. Le portrait utile est un effet perçu comme exprimant plus de jugements internes que les trois autres portraits, le portrait non utile est perçu comme exprimant moins de jugements internes que les trois autres portraits et les portraits désirables et non désirables ne se différencient pas tout en se situant à un niveau intermédiaire. En revanche, on n’observe rien de tel pour les jugements autosuffisants puisque c’est au portrait désirable, suivi du portrait non utile, que les

participants attribuent le plus d'expression spontanée d'autosuffisance, alors que le portrait utile et le portrait non désirable sont ceux qui en reçoivent le moins. Nos résultats sont donc ici globalement en contradiction avec nos hypothèses et les résultats obtenus par Dubois et Beauvois (2005), Dubois (2005) ou encore Cambon et al. (2006). En ce qui concerne les jugements ancrés individuellement, nous observons comme attendu que le portrait désirable est perçu comme étant celui qui exprime le plus de jugements ancrés individuellement. Nous constatons également que les portraits utiles et non utiles ne se différencient pas. En revanche, le portrait non désirable ne semble pas être perçu comme exprimant particulièrement peu de jugements ancrés individuellement puisqu'il se situe au même niveau que le portrait utile et le portrait non utile. En résumé, nos résultats vont globalement dans le sens de nos hypothèses en ce qui concerne les jugements internes et ancrés individuellement. Ils sont par contre en contradiction avec les hypothèses que nous avons formulées pour les jugements autosuffisants.

5.1.4.2 Effet du type de portrait et du type de jugement sur la clairvoyance "classique"

La variable dépendante qui nous intéresse ici est la clairvoyance normative "classique" attribuée à "R". Nous avons effectué une première analyse de variance (ANOVA) selon un plan factoriel identique à celui proposé ci-dessus, si ce n'est que nous y avons ajouté la variable intersujet "ordre des consignes" puisque notre procédure impliquait le contre-balancement de l'ordre des consignes de valorisation et de dévalorisation sociales. On observe alors un effet principal ($F(1, 304) = 8.97, p < .01 ; \eta_p^2 = .03$) de cette variable ainsi qu'un effet d'interaction entre cette variable et le type de jugement ($F(2, 608) = 5.17, p < .01 ; \eta_p^2 = .02$)⁸⁹. Notre analyse montre également un effet d'interaction entre le type de jugement et le sexe des participants ($F(2, 608) = 4.51, p < .02 ; \eta_p^2 = .02$). Celui-ci résulte du fait que les femmes attribuent à "R" plus de clairvoyance de l'ancrage individuel que ne le font les hommes ($F(1, 318) = 4.92, p < .03 ; \eta_p^2 = .02$) alors que ce n'est pas le cas pour les

⁸⁹ Le premier effet pourrait s'expliquer par le fait que le questionnaire 2 entraîne un degré d'accord moyen moins important que le questionnaire 3 ($F(1, 319) = 4.54, p < .04 ; \eta_p^2 = .01$), ce qui baisserait artificiellement le score de clairvoyance lorsque la consigne de valorisation sociale précède celle de dévalorisation sociale ($M = .72$) tout en augmentant artificiellement ce même score lorsque l'ordre des consignes est inversé ($M = 1.02$). Cependant, la prise en compte du type de jugement permet de mettre en évidence que cette non équivalence des questionnaires 2 et 3 n'est vraie que pour les jugements internes et autosuffisants. On trouverait ici une explication au second effet (effet d'interaction) puisque celui-ci découle du fait que les jugements ancrés individuellement sont les seuls à ne pas subir d'effet d'ordre des consignes ($F(1, 318) = .71, ns$).

clairvoyances de l'internalité et de l'autosuffisance ($F_s < 2.70$, ns)⁹⁰. Notons cependant que le pourcentage de variance expliquée par ces deux variables ne dépasse jamais 3%.

Nous constatons ensuite un effet principal du type de portrait ($F(3, 304) = 4.68$, $p < .01$; $\eta_p^2 = .04$) qui se traduit de manière marginale par une attribution de clairvoyance normative plus importante au portrait utile qu'aux deux portraits de valence négative. Le dernier effet principal observé, plus important, est produit par le type de jugement ($F(2, 608) = 74.26$, $p < .001$; $\eta_p^2 = .20$) : les participants attribuent en moyenne à "R" davantage de clairvoyance de l'ancrage individuel ($M = 1.74$) que de clairvoyance de l'internalité ($M = .72$), elle-même plus attribuée que la clairvoyance de l'autosuffisance ($M = .15$)⁹¹. Cependant, l'effet qui nous intéresse avant tout ici est l'effet d'interaction entre le type de portrait et le type de jugement. Celui-ci, bien que faible, est significatif ($F(6, 608) = 2.73$, $p < .02$; $\eta_p^2 = .03$). Le tableau 3 ci-après restitue nos résultats.

Aucun effet du type de portrait n'est observé pour les jugements internes ($F(3, 316) = 1.96$, ns), ce qui infirme l'hypothèse selon laquelle le portrait utile devrait être perçu comme plus clairvoyant que les trois autres portraits, et plus particulièrement du portrait non utile. On relève en revanche un effet du type de portrait pour les jugements autosuffisants ($F(3, 316) = 4.92$, $p < .01$; $\eta_p^2 = .05$) et ancrés individuellement ($F(3, 316) = 3.51$, $p < .02$; $\eta_p^2 = .03$). Conformément à nos hypothèses, le portrait utile est perçu comme plus clairvoyant des jugements autosuffisants que le portrait non utile alors que le portrait désirable et le portrait non désirable ne se différencient pas. Toutefois, le portrait utile n'est pas jugé plus clairvoyant que le portrait désirable, et le portrait non utile n'est pas évalué comme moins clairvoyant que les deux portraits saturant sur la dimension de désirabilité sociale. En ce qui concerne les jugements d'ancrage individuel, nos hypothèses sont à nouveau partiellement confirmées selon une configuration identique à celle observée pour les jugements autosuffisants. Qu'en

⁹⁰ On peut supposer ici que les femmes, dont les traits stéréotypiques renvoient principalement à la désirabilité sociale (Testé & Simon, 2005), accordent de ce fait davantage d'importance que les hommes aux jugements porteurs de désirabilité sociale, ce qui les conduirait en définitive, par bienveillance envers "R", à attribuer plus de clairvoyance de l'ancrage individuel à "R" que ne le font les hommes. Cette interprétation nous paraît d'autant plus plausible que la tendance inverse (mais non significative) est observée pour les jugements porteurs d'utilités sociales (internes et autosuffisants).

⁹¹ Cet effet est sans doute intimement lié au choix de nos items. Nous avons en effet montré dans l'une de nos études que les jugements ancrés individuellement (en tout cas ceux qui constituaient notre matériel, et qui constituent en partie le matériel de la présente étude) faisaient l'objet d'une plus grande clairvoyance normative que les autres types de jugements, ce qui paraît indiquer que la valeur des jugements ancrés individuellement est plus facilement perceptible que la valeur des autres types de jugements (voir Desponds, 2005).

est-il alors lorsque nous distinguons la clairvoyance de la normativité de la clairvoyance de la contre-normativité ?

		Type de jugement		
		Interne	Autosuffisant	Ancré individuellement
Type de portrait	Utile	.96 <i>a</i> (1.38)	.73 <i>a</i> (1.81)	1.69 <i>ab</i> (1.08)
	Non utile	.77 <i>a</i> (1.42)	-.03 <i>b</i> (1.73)	1.49 <i>b</i> (1.66)
	Désirable	.46 <i>a</i> (1.33)	.13 <i>ab</i> (1.50)	2.25 <i>a</i> (1.58)
	Non désirable	.67 <i>a</i> (1.24)	-.25 <i>b</i> (1.74)	1.55 <i>b</i> (1.73)

Note. Pour chaque colonne, les moyennes avec des lettres distinctes diffèrent significativement à $p < .05$ (tests post hoc de Bonferroni). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 3. *Clairvoyance normative “classique” attribuée à “R” selon sa description (type de portrait) et le type de jugement.*

5.1.4.3 Effet du type de portrait et du type de jugement sur la clairvoyance de la normativité

L’analyse de variance (ANOVA) que nous avons réalisée est identique à la précédente à ceci près que notre variable dépendante est ici la clairvoyance de la normativité attribuée à “R”. En ce qui concerne les variables “ordre des consignes” et “sexe des participants”, nous observons globalement les mêmes effets que ceux obtenus sur la clairvoyance normative “classique” (voir section 5.1.4.2), si ce n’est que l’effet principal de l’ordre des consignes disparaît⁹². Notre analyse montre également à nouveau un effet principal mais marginal du type de portrait ($F(3, 304) = 3.17, p < .03$; $\eta_p^2 = .03$) ainsi qu’un effet principal important du type de jugement ($F(2, 608) = 60.80, p < .001$; $\eta_p^2 = .17$).

L’effet d’interaction entre le type de portrait et le type de jugement est lui aussi significatif ($F(6, 608) = 2.88, p < .01$; $\eta_p^2 = .03$). Une analyse séparée des trois types de jugements

⁹² Effet d’interaction entre l’ordre des consignes et le type de jugement : $F(2, 608) = 8.64, p < .001$; $\eta_p^2 = .03$. Effet d’interaction entre le sexe des participants et le type de jugement : $F(2, 608) = 3.07, p < .05$; $\eta_p^2 = .01$.

montre alors, comme pour la clairvoyance “classique“, un effet du type de portrait sur les jugements autosuffisants ($F(3, 316) = 3.45, p < .02 ; \eta_p^2 = .03$) et ancrés individuellement ($F(3, 316) = 4.03, p < .01 ; \eta_p^2 = .04$), mais pas sur les jugements internes ($F(3, 316) = .80, ns$). Nos résultats sont reportés dans le tableau 4.

		Type de jugement		
		Interne	Autosuffisant	Ancré individuellement
Type de portrait	Utile	4.04 <i>a</i>	3.83 <i>a</i>	4.43 <i>ab</i>
		(.80)	(1.02)	(.96)
	Non utile	4.03 <i>a</i>	3.40 <i>b</i>	4.17 <i>b</i>
		(.87)	(1.07)	(.96)
	Désirable	3.87 <i>a</i>	3.50 <i>ab</i>	4.68 <i>a</i>
		(.88)	(.97)	(.91)
	Non désirable	4.03 <i>a</i>	3.38 <i>b</i>	4.30 <i>b</i>
		(.80)	(.97)	(1.08)

Note. Pour chaque colonne, les moyennes avec des lettres distinctes diffèrent significativement à $p < .05$ (tests post hoc de Bonferroni) à l’exception, dans la dernière colonne, de la différence entre le portrait désirable et le portrait non désirable qui n’est elle que tendanciellement significative ($p = .08$). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 4. *Clairvoyance de la normativité attribuée à “R“ selon sa description (type de portrait) et le type de jugement.*

Ce pattern de résultats est en tout point comparable à celui observé pour la clairvoyance “classique“ si ce n’est que la différence entre le portraits désirable et le portrait non désirable n’est plus que tendanciellement significative pour les jugements d’ancrage individuel ($p = .08$). Nos hypothèses sont ainsi une nouvelle fois infirmées pour les jugements internes et partiellement confirmées pour les jugements autosuffisants et ancrés individuellement.

5.1.4.4 Effet du type de portrait et du type de jugement sur la clairvoyance de la contre-normativité

Cette dernière analyse de variance (ANOVA) a été effectuée selon un plan factoriel strictement identique aux deux précédents, mais la variable dépendante est la clairvoyance de la contre-normativité attribuée à “R“. Nous n’observons ici aucun effet du sexe des

participants ($F_s < 2.48$, ns). Nous constatons en revanche un effet principal de l'ordre des consignes ($F(1, 304) = 26.12, p < .001 ; \eta_p^2 = .08$) et un effet d'interaction entre l'ordre des consignes et le type de jugement ($F(2, 608) = 6.33, p < .01 ; \eta_p^2 = .02$)⁹³. L'effet principal du type de jugement est également retrouvé ($F(2, 608) = 33.61, p < .001 ; \eta_p^2 = .10$) et semble à nouveau indiquer que la valeur des jugements ancrés individuellement est plus facilement perceptible que la valeur des autres types de jugements. Nos résultats (voir tableau 5) ne révèlent par contre aucun effet d'interaction entre le type de portrait et le type de jugement ($F(6, 608) = 1.10$, ns), ce qui suffit à confirmer notre hypothèse quant à la valeur (ou plutôt l'absence de valeur) qu'apporte la clairvoyance de la contre-normativité. Notons cependant un effet marginal du type de portrait sur les jugements autosuffisants ($F(3, 316) = 2.73, p < .05 ; \eta_p^2 = .03$).

		Type de jugement		
		Interne	Autosuffisant	Ancré individuellement
Type de portrait	Utile	3.08 <i>a</i> (1.13)	3.10 <i>a</i> (1.19)	2.73 <i>a</i> (1.21)
	Non utile	3.26 <i>a</i> (1.19)	3.43 <i>ab</i> (1.12)	2.68 <i>a</i> (1.14)
	Désirable	3.41 <i>a</i> (1.13)	3.37 <i>ab</i> (1.06)	2.43 <i>a</i> (1.10)
	Non désirable	3.36 <i>a</i> (.99)	3.63 <i>b</i> (1.35)	2.75 <i>a</i> (1.20)

Note. Pour chaque colonne, les moyennes avec des lettres distinctes diffèrent significativement à $p < .05$ (tests post hoc de Bonferroni). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 5. *Clairvoyance de la contre-normativité attribuée à “R” selon sa description (type de portrait) et le type de jugement.*

5.1.5 Discussion

Concernant l'expression spontanée d'internalité et d'ancrage individuel, nos résultats sont conformes à nos hypothèses et correspondent à ce que l'on peut trouver dans la littérature

⁹³ Ces effets semblent une nouvelle fois pouvoir s'expliquer par le fait que le questionnaire 2 entraîne un degré d'accord moyen moins important que le questionnaire 3 (voir section 5.1.4.2).

scientifique. En adéquation avec plusieurs travaux antérieurs (Dubois & Beauvois, 2005 ; Dubois, 2005 ; Cambon et al., 2006 ; Jouffre, 2006), nos résultats soutiennent que l'expression de jugements internes est associée à une évaluation positive en termes d'utilité sociale alors que l'expression de jugements ancrés individuellement est associée à une évaluation positive en termes de désirabilité sociale. Ainsi, la norme d'internalité serait bien ancrée sur l'utilité sociale et la norme d'ancrage individuel sur la désirabilité sociale (Dubois, 2005). Nos résultats contredisent en revanche nos prédictions en ce qui concerne l'expression d'autosuffisance. Ceux-ci semblent en effet indiquer que l'expression de jugements autosuffisants apporte un surplus de valeur principalement en termes de désirabilité sociale. Faut-il alors remettre en question l'utilité sociale de la norme d'autosuffisance (Dubois & Beauvois, 2005 ; Dubois, 2005 ; Cambon et al., 2006) ? Ici se pose selon nous le problème de la représentativité des items. Ce point a déjà été soulevé par plusieurs auteurs pour la norme d'internalité (e.g. Gangloff, 1997, 2002). Ceux-ci soutiennent l'existence d'un biais dans la construction des questionnaires d'internalité utilisés par les chercheurs de l'approche sociocognitive des normes sociales, biais qui invaliderait les conclusions des recherches sur la norme d'internalité. Delmas (2007, 2009) défend par exemple que ces questionnaires ne contiendraient jamais certains types d'explication interne *a priori* dévalorisés (e.g. "si on échoue à un test, c'est parce qu'on est un imbécile"), ce qui augmenterait artificiellement la préférences des individus pour les explications internes. Delmas cherche alors à valider sa proposition à l'aide d'un questionnaire orthogonalisant la valeur sociale des explications et leur orientation interne/externe afin que les réponses des participants ne reflètent que leur préférence pour les explications internes (et non leur préférence pour les explications valorisées). Toutefois, comme le souligne Dompnier et Pansu (sous presse), cette démonstration pose problème pour au moins deux raisons : premièrement, parce que Delmas utilise comme unités d'analyse les individus (mesure de l'internalité des individus) alors que les unités d'analyse des tenants de la norme d'internalité sont les explications (mesure de la valeur sociale des différents types d'explication). Et secondement, parce que cette orthogonalisation ne peut que conduire à rejeter l'idée d'une norme d'internalité puisqu'elle rend *par construction* indépendantes internalité et valeur sociale. Si les résultats de Delmas ne semblent ainsi pas en mesure de remettre en cause l'existence d'une norme d'internalité, il n'en demeure pas moins que la question de la représentativité des explications sélectionnées dans les questionnaires d'internalité reste posée⁹⁴. Quoi qu'il en soit, comme le met en

⁹⁴ Dompnier et Pansu (sous presse) proposent alors une méthode de construction des questionnaires d'internalité

évidence Dompnier (2006), si les jugements internes semblent *en moyenne* valorisés (ce qu'appuient plus de vingt ans de recherche sur la norme d'internalité), cela ne devrait pas nous faire oublier pour autant que certains d'entre eux pourraient être dévalorisés socialement. Et accepter que les jugements internes soient *en moyenne* valorisés sur le plan de l'utilité sociale ne devrait pas nous faire oublier que certains pourraient l'être néanmoins sur le plan de la désirabilité sociale, ce que Dompnier (2006) parvient également à montrer. Ces remarques peuvent *a priori* s'appliquer à toutes les normes sociales. Ainsi, nous pensons que si les jugements autosuffisants sont en moyenne porteurs d'utilité sociale, pris individuellement, certains pourraient cependant être avant tout porteurs de désirabilité sociale. Cela serait le cas des trois jugements autosuffisants de notre premier questionnaire.

Nos hypothèses sur la clairvoyance "classique" et la clairvoyance de la normativité de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel sont pour leur part en grande partie confirmées. La clairvoyance (qu'elle soit "classique" ou de la normativité) de l'autosuffisance semble être valorisée sur le plan de l'utilité sociale (le portrait utile est perçu comme plus clairvoyant que le portrait non utile) et non sur le plan de la désirabilité sociale (le portrait désirable et le portrait non désirable obtiennent des scores de clairvoyance similaires), alors que l'inverse est observé pour la clairvoyance de l'ancrage individuel. Cependant, nos résultats peinent à montrer, même s'ils vont dans ce sens, que la première est plus utile que désirable et la seconde plus désirable qu'utile. Cela nous semble toutefois insuffisant pour remettre en question nos hypothèses générales. En effet, nos patterns de résultats restant très proches de nos hypothèses, il n'est pas exclu que ce manque d'effet soit dû à la complexité de la tâche des participants. Rappelons que ceux-ci avaient ici la consigne de répondre comme l'aurait fait une cible (paradigme d'identification) afin de se faire bien/mal voir (paradigme d'autoprésentation). La tâche de s'identifier à une cible mobiliserait à elle seule d'importantes ressources cognitives. En effet, celle-ci nécessiterait de faire preuve d'une certaine *empathie cognitive* (Preston & De Waal, 2002 ; voir également Gallup & Platek, 2002) et impliquerait de ce fait des processus complexes d'inférences sur les états mentaux de la cible et de "prise de perspective" (*perspective-taking processes*, Preston & de Waal, 2002). En ajoutant à cela la consigne de tenir compte des enjeux sociaux (paradigme d'autoprésentation), la tâche des participants pouvait alors vite devenir très lourde sur le plan cognitif. Il est par conséquent

en trois phases (production, évaluation, sélection) afin de s'assurer 1) de la représentativité des explications en regard de la population choisie, 2) de l'adéquation des explications en regard des critères de classification choisis et 3) de la neutralité dans la sélection des explications pour pallier tout biais de confirmation d'hypothèse.

possible, si l'on accepte que la mémoire de travail a des capacités limitées (Baddeley, 1992), que la complexité de la consigne ait entraîné une surcharge cognitive chez les participants qui en retour a affecté leurs réponses. C'est en tout cas ce que nous laissent penser certains travaux montrant qu'une double tâche peut saturer la mémoire de travail et ainsi réduire les performances rédactionnelles (Piolat, Roussey, Olive & Farioli, 1996) ou d'apprentissage (Sweller, Van Marriënboer & Pass, 1998). Notre consigne, en amenant les participants (ou au moins une partie) à saturer cognitivement, aurait ainsi engendré un certain "bruit" dans les réponses des participants atténuant en définitive les effets de la variable "type de portrait" sur la clairvoyance "classique" et la clairvoyance de la normativité de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel. Ce "bruit" n'aurait en revanche pas affecté les résultats concernant l'expression de normativité selon l'idée que la consigne standard du paradigme d'autoprésentation est moins gourmande en ressources cognitives que ne le sont les consignes de valorisation et de dévalorisation sociales. Cela expliquerait en partie pourquoi les effets du type de portrait sont nettement plus importants pour l'expression de normativité (η_p^2 compris entre .12 et .22).

La surcharge cognitive entraînée par cette consigne ne saurait cependant suffire à expliquer le pattern de résultats pratiquement plat que nous avons obtenu pour la clairvoyance ("classique" et de la normativité) de l'internalité. Cette dernière, en contradiction avec nos prédictions et une bonne partie de la littérature (e.g. Valéau & Pasquier, 2003 ; Bressoux & Pansu, 2003, 2007 ; Dompnier et al., 2006), ne semble tout simplement pas valorisée socialement (ni sur l'utilité, ni sur la désirabilité sociale). Ces résultats s'accordent en revanche avec d'autres travaux antérieurs (Py & Somat, 1991 ; Jouffre, 2006). Doit-on alors en conclure que la clairvoyance de l'internalité n'apporte aucun surplus de valeur, aussi bien en termes d'utilité qu'en termes de désirabilité sociale ? Ce point de vue nous paraît difficilement défendable. En effet, comment expliquer que la clairvoyance de certaines normes (autosuffisance, ancrage individuel) participe à une évaluation positive et que la clairvoyance d'autres normes n'y participe pas ? À moins de considérer que la quasi-totalité des personnes est clairvoyante de l'internalité. On peut en effet penser que, parce que traiter l'information demande au quotidien de faire des attributions causales, la norme d'internalité est particulièrement présente dans l'univers cognitif des individus, et que par conséquent une grande majorité des individus est clairvoyante de l'internalité. Ainsi, par une sorte d'effet plafond, être clairvoyant de l'internalité ne représenterait plus un atout décisif pour s'autoprésenter, et partant n'apporterait plus un surplus de valeur aux personnes qui le sont. Moins présentes dans

l'univers cognitif des personnes, les normes d'autosuffisance et d'ancrage individuel feraient par contre l'objet d'une clairvoyance plus différenciée, et être clairvoyant de ces normes resterait de ce fait un atout important pour obtenir une évaluation positive. Cependant, aucune donnée – à notre connaissance – ne semble soutenir un tel effet plafond de la clairvoyance de l'internalité (voir par exemple Dubois & Beauvois, 2005 ; Desponds, 2005)⁹⁵, ce qui nous a conduit à envisager une autre explication. Celle-ci soulève une nouvelle fois la question de la représentativité des jugements sélectionnés. On peut en effet supposer que les six jugements internes constituant les questionnaires 2 et 3 de notre étude font partie de la catégorie marginale des jugements internes non valorisés (Dompnier, 2006). Plus précisément, ceux-ci pourraient être ni valorisés ni dévalorisés, et cela aussi bien sur le plan de l'utilité sociale que sur le plan de la désirabilité sociale. C'est pour vérifier cette hypothèse que nous avons réalisé l'étude 1b (voir ci-après).

Enfin, nos résultats semblent confirmer que la clairvoyance de la contre-normativité, qu'elle soit de l'externalité, de l'hétérosuffisance ou de l'ancrage catégoriel, n'apporte aucun surplus de valeur, autant sur le plan de l'utilité sociale que sur le plan de la désirabilité sociale. Il se pourrait cependant que, pour la clairvoyance de la contre-normativité de l'externalité, cette absence d'effet soit due à la non valorisation des six jugements internes (voir ci-dessus). En revanche, en ce qui concerne les jugements autosuffisants et ancrés individuellement, le fait d'observer un effet des types de portraits en consigne de valorisation sociale (clairvoyance de la normativité) appuie l'idée que l'absence d'effet observé en consigne de dévalorisation sociale (clairvoyance de la contre-normativité) ne découle pas de la non valorisation des jugements sélectionnés, mais bien du type de clairvoyance (contre-normativité).

5.2 Étude 1b : Clairvoyance de la valeur sociale des jugements et valeur sociale des personnes

Notre première étude cherchait à mettre en évidence la relation entre l'expression ou la clairvoyance de certains *contenus* (internalité, autosuffisance, etc.) et la valeur sociale des

⁹⁵ Dans l'une de nos recherches (Desponds, 2005, étude 1), nous montrons même des résultats allant à l'encontre de cette hypothèse. En effet, aucun effet plafond n'est observé pour la clairvoyance de l'internalité. Par contre, un léger effet plafond est constaté pour la clairvoyance de l'autosuffisance (un peu plus de 15% des participants ont un score de clairvoyance égal ou supérieur à 9 alors que le maximum est 10 et le minimum -10) alors qu'un effet plafond très important est mis en évidence pour la clairvoyance de l'ancrage individuel (plus de 72% des participants obtiennent un score égal ou supérieur à 9).

personnes. Elle s'inscrivait ainsi dans la lignée des recherches réalisées par les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales. En effet, depuis maintenant plus de vingt ans, ceux-ci cherchent – et sont souvent parvenus – à montrer que certains types de jugement seraient, plus que d'autres, valorisés socialement. Cette approche peut être qualifiée de *généralisante* puisqu'elle considère *a priori* que certaines catégories très générales de jugement (e.g. internes) sont *toujours* valorisées au détriment de certaines autres (e.g. externes). C'est bien ce que nous laisse entendre Dubois (1994) lorsqu'elle définit la norme d'internalité comme « la valorisation [...] des explications des événements psychologiques qui accentuent le poids de l'acteur comme facteur causal » (p. 59). Cependant, plusieurs auteurs se sont attaqués à cette approche très généralisante des normes sociales, et particulièrement de la norme d'internalité. Si Delmas (2007, 2009) suppose, comme nous l'avons déjà abordé dans l'étude 1a, un biais dans la représentativité des items qui constituent les questionnaires d'internalité, biais qui augmenterait artificiellement la préférence des individus pour les explications internes, nous avons vu à travers Dompnier et Pansu (soumis) que sa démonstration résistait peu à la critique, même si la question de la représentativité des items dans les questionnaires d'internalité reste posée. Pour Gangloff (1997, 2002 ; voir également Camus, 2002), ce biais de représentativité se traduirait par une sous-représentation des explications internes *rebelles*, i.e. des explications internes qui remettent en cause le système. Autrement dit, cet auteur soutient que les explications internes qui constituent les questionnaires d'internalité seraient généralement, au contraire des explications externes, des explications *allégeantes* envers le système. Ce ne serait ainsi pas l'internalité qui serait valorisée socialement, mais l'allégeance au système, ce qui conduit Gangloff à proposer le concept de *norme d'allégeance*, concept toutefois aussi généralisant que celui de norme d'internalité. D'autres auteurs (e.g. Pansu & Gilibert, 2002 ; Jouffre, 2003 ; Pansu, 2006 ; Dompnier & Pansu, 2007) ont cherché pour leur part à affiner l'analyse de la valorisation des jugements internes en produisant des sous-catégories d'explication à partir de certaines sous-dimensions qui seraient propres aux attributions causales (voir par exemple Weiner, 1979). Si ceux-ci parviennent à montrer une certaine variabilité dans la valorisation des différents types d'explication interne (voir chapitre 1), Dompnier (2006) va plus loin en distinguant les deux dimensions de la valeur sociale. Il montre ainsi que l'utilité et la désirabilité sociales des explications causales varient certes en fonction de leur lieu de causalité (interne vs externe), mais également en fonction de leur stabilité ainsi que du type et de la valence des événements

expliqués. De ce fait, certains jugements internes seraient en définitive à la fois moins utiles que désirables et moins utiles que des jugements externes⁹⁶. Si Dompnier parvient à mettre en évidence certaines régularités dans la valorisation des jugements internes selon leur type, il finit cependant lui-même par conclure que chaque jugement semble être porteur d'une valeur sociale spécifique et qu'il serait de ce fait plus pertinent de les considérer individuellement. Ces considérations, ajoutées à la problématique de la représentativité des items dans les questionnaires d'internalité (Dompnier & Pansu, soumis), nous ont conduit à modifier radicalement notre perspective d'approche.

Ce changement de perspective a pour conséquence principale l'abandon de la recherche d'un lien entre des contenus particuliers (l'internalité, l'autosuffisance, etc.) et la valeur sociale. Si nous ne nions pas l'existence de ce lien, nous pensons cependant, à la suite des travaux évoqués ci-dessus, que ce lien ne peut représenter qu'une tendance *moyenne* et qu'il cache par conséquent la spécificité de la valeur sociale de chaque jugement. Nous abandonnons ainsi l'un des objectifs des tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales. Mais nous n'abandonnons pas pour autant un autre de leurs objectifs qui est de déterminer les conséquences évaluatives de l'expression et de la clairvoyance du caractère normatif de certains jugements (voir par exemple Dubois & Le Poutier, 1991 ; Pansu et al., 2003 ; Dompnier et al., 2006). Cependant, nous ne nous focaliserons plus sur un contenu particulier dont la valeur est définie *a priori*. En d'autres termes, il ne s'agit plus pour nous d'étudier si exprimer ou être clairvoyant de l'internalité, de l'autosuffisance ou de toute autre dimension de l'individualisme au sens large participe à une évaluation positive, mais d'étudier si exprimer ou être clairvoyant de l'utilité ou de la désirabilité sociales, quel que soit le contenu (jugements internes, externes, autosuffisants, hétérosuffisants...), entraîne bien une évaluation positive sur le plan de l'utilité/de la désirabilité sociales. Cette perspective implique alors, dans un premier temps, de déterminer – *a posteriori* et non plus *a priori* – la valeur spécifique de chaque jugement qui nous intéresse, et cela aussi bien sur le plan de l'utilité que sur le plan de la désirabilité sociales. Nous retrouvons ici l'angle d'approche de la connaissance évaluative qui considère elle aussi chaque trait ou comportement comme porteur d'une valeur particulière (e.g. Beauvois, 1976, 1995 ; Dubois, 2006 ; Cambon, 2006b). Adopter cette perspective revient ainsi à étudier les *représentations sociales* de chaque jugement, et plus précisément les représentations sociales de la valeur de chaque jugement. Le rôle des

⁹⁶ Cela serait par exemple le cas des explications interne stables (i.e. en termes d'habilité) lorsqu'il s'agit d'expliquer un renforcement négatif (Dompnier, 2006).

participants s'en trouve affecté puisque, du statut antérieur de "cobaye" (les réponses des participants servaient à *vérifier* la valorisation théorique de certaines dimensions), ils passent à celui "d'expert" (les réponses des participants servent à *connaître* la valeur spécifique de chaque jugement).

Ce nouvel angle d'approche nous a également conduit à redéfinir le concept de clairvoyance normative. En effet, détachée de tout contenu, la notion de clairvoyance originellement liée aux normes sociales de jugement devient une notion plus générique directement liée à la *valeur sociale*. Nous ne parlerons ainsi plus de clairvoyances de l'internalité, de l'autosuffisance ou encore de l'ancrage individuel, mais de clairvoyance de la valeur sociale. Cependant, la mise en évidence de deux dimensions théoriquement orthogonales de la valeur sociale (e.g. Beauvois, 1976 ; Cambon, 2006a et b) nous amène à envisager l'existence de deux types de clairvoyance : la *clairvoyance de l'utilité sociale* et la *clairvoyance de la désirabilité sociale*. Un individu pourrait ainsi être clairvoyant de l'utilité sociale, i.e. clairvoyant de ce qui est porteur d'utilité et de ce qui ne l'est pas, sans être pour autant clairvoyant de la désirabilité sociale, et vice versa. Sur le plan évaluatif, on peut alors émettre l'hypothèse assez triviale qu'*être clairvoyant de l'utilité sociale apporte avant tout un surplus de valeur sur le plan de l'utilité sociale et qu'être clairvoyant de la désirabilité sociale permet d'être évalué positivement avant tout sur le plan de la désirabilité sociale*. C'est ce que nous chercherons à vérifier avec notre étude 1b. Celle-ci s'est déroulée en deux phases. Une première phase descriptive a consisté à demander à des étudiants de juger l'utilité et la désirabilité sociales des 27 jugements que nous avons utilisés dans l'étude 1a. Et cela afin de déterminer 1) si les différents jugements de chaque dimension (internalité, autosuffisance et ancrage individuel)aturent de manière homogène ou non sur l'une ou l'autre des deux dimensions de la valeur sociale et 2) si ces saturations peuvent expliquer les effets non attendus que nous avons obtenus dans notre étude 1a. Dans une seconde phase, nous avons ré-analysé les données de l'étude 1a en pondérant cette fois les réponses des participants en fonction des scores d'utilité et de désirabilité sociales que chaque jugement avait obtenus lors de la première phase.

5.2.1 Première phase

5.2.1.1 Population

19 étudiants de troisième année en psychologie à l'Université de Lausanne ont participé à cette étude. Ceux-ci étaient âgés de 20 à 43 ans pour une moyenne de 24.63 ans (écart-type = 6.61). Et conformément au pourcentage généralement observé dans les classes de psychologie de l'Université de Lausanne, une grande majorité était des femmes (89.5%).

5.2.1.2 Matériel et procédure

Les participants recevaient chacun un livret de 28 pages. La première page contenait la consigne à suivre ainsi que deux questions relatives au sexe et à l'âge des participants. Les 27 pages suivantes étaient toutes construites selon le même modèle et impliquaient chacune l'un des 27 jugements de notre étude 1a (voir annexe 2). Tout d'abord, un encadré en haut de page présentait une personne exprimant le jugement à évaluer sous la forme suivante (ici l'exemple d'un jugement externe) :

La personne qui tient le propos suivant : « *On peut être bien évalué sans qu'on y soit vraiment pour quelque chose* » se montre, à votre avis, plutôt comme quelqu'un de :

Cet encadré était suivi de six échelles en six points impliquant chacune soit un trait utile, soit un trait désirable socialement. Ces traits étaient tous tirés des deux catégories de traits de la liste de Le Barbenchon et al. (2005) qui reflètent les traits saturant positivement sur l'une des deux dimensions tout en étant neutres sur l'autre dimension. Les trois traits utiles correspondaient aux traits "perfectionniste", "discipliné" et "tenace" et les trois traits désirables étaient les traits "gentil", "rigolo" et "affectueux". Pour chaque trait, l'échelle allait de 1 ("pas du tout d'accord") à 6 ("tout à fait d'accord"). Les six échelles ont été réparties aléatoirement. L'ordre des 27 jugements était partiellement contrebalancé (1-27 vs 27-1). La tâche des participants consistait, pour chaque jugement, à indiquer sur chacune des six échelles si la personne exprimant un tel jugement montrait selon eux une image d'elle-même qui correspondait au trait impliqué par l'échelle. Le questionnaire a été distribué aux étudiants durant une séance de travaux pratiques en méthodologie. Ils étaient invités à y répondre individuellement. La passation durait environ 15 minutes par étudiant.

5.2.1.3 Résultats

Nous avons commencé par agréger, d'un côté, les scores des trois échelles impliquant un trait utile, et de l'autre côté, les scores des trois échelles impliquant un trait désirable. Nous obtenions ainsi un score d'utilité sociale et un score de désirabilité sociale pour chacun des 27 jugements⁹⁷. Nous avons ensuite effectué un test *t* à un échantillon sur chacun de ces scores afin d'observer si ceux-ci diffèrent significativement ou non de la moyenne théorique. Enfin, la réalisation de tests *t* à deux échantillons dépendants nous a permis de constater, pour chacun des jugements, la différence ou l'absence de différence entre les scores d'utilité et de désirabilité sociales. Ces résultats sont présentés de façon synthétique dans le tableau 6. Précisons que, pour faciliter leur lecture, nous avons soustrait à chaque score la moyenne théorique (3.5) afin que celle-ci soit égale à zéro⁹⁸.

Ce tableau amène plusieurs commentaires. Nous nous arrêterons dans un premier temps sur les tendances moyennes des jugements selon leur type (interne, externe, autosuffisant, hétérosuffisant, ancré individuellement et ancré catégoriellement). Pour cela, nous avons calculé un score moyen d'utilité et de désirabilité sociales, ainsi qu'un score moyen de valeur sociale (agrégation des scores d'utilité et de désirabilité sociales), pour chaque type de jugement. Les résultats de trois analyses de variance intrasujet impliquant comme variable indépendante le pôle (individualiste vs collectiviste) des jugements et comme variable dépendante la valeur sociale accordée aux jugements montrent alors que, pour chaque type de jugement, ceux qui sont *a priori* normatifs (i.e. qui reflètent le pôle individualiste) sont *en moyenne* plus valorisés que ceux qui sont *a priori* contre-normatifs (i.e. qui traduisent le pôle collectiviste) : internalité, $F(1, 18) = 11.56, p < .01$; $\eta_p^2 = .39$; autosuffisance, $F(1, 18) = 6.87, p < .02$; $\eta_p^2 = .28$; ancrage individuel, $F(1, 18) = 10.21, p < .01$; $\eta_p^2 = .36$.

⁹⁷ Notons que nous avons réalisé, pour chaque jugement, une analyse en composantes principales (ACP) avec rotation Varimax sur les six échelles, et cela afin de voir si les réponses des participants se structuraient bien en fonction des deux dimensions de la valeur sociale. Pour 19 des 27 jugements (70%), cela semble être le cas puisque les deux premiers facteurs qui se dégagent des ACP regroupent pour l'un les trois traits utiles et pour l'autre les trois traits désirables. Ces deux facteurs expliquent selon les jugements entre 56 et 83% de la variance, et cela de manière assez équilibrée puisque l'écart entre les pourcentages de variance expliquée par les facteurs 1 et 2 ne dépasse jamais 15%. Pour les huit jugements restants (i.e. les jugements 3, 6, 7, 8, 13, 18, 22 et 26, voir annexe 2), les résultats sont cependant moins probants, les deux premiers facteurs mêlant plus ou moins, selon les cas, les traits utiles et les traits désirables socialement.

⁹⁸ Notons que, à l'inverse de Le Barbenchon et al. (2005), les scores que nous présentons n'ont pas été centrés réduits (scores Z). Les scores du tableau 6 reflètent ainsi l'utilité et la désirabilité sociales *réelles* de chaque jugement accordées par les participants.

	Score d'utilité		Score de désirabilité		Différence U/D	
Questionnaire 1 :						
1. Externe	-.41	(1.02)	.48*	(.78)	-.89 *	(1.19)
2. Autosuffisant	.80*	(1.22)	.90*	(.63)	-.10	(1.12)
3. Ancré individuellement	.69*	(.81)	.15	(.63)	.54*	(.94)
4. Ancré catégoriellement	.57*	(.95)	-.59*	(.88)	1.16*	(1.07)
5. Externe	.15	(.92)	-.69*	(1.04)	.84*	(1.16)
6. Interne	.34	(1.07)	-.01	(.89)	.35*	(.72)
7. Hétérosuffisant	1.34*	(.84)	.17	(.61)	1.17*	(.86)
8. Ancré individuellement	-.11	(.71)	.27	(.70)	-.38*	(.59)
9. Autosuffisant	.11	(.96)	.80*	(.67)	-.69*	(1.09)
Questionnaire 2 :						
10. Hétérosuffisant	-.25	(1.27)	-.20	(.85)	-.05	(1.47)
11. Ancré catégoriellement	.11	(.97)	-.20	(1.00)	.31	(1.00)
12. Interne	-.43	(1.02)	.64*	(.94)	-1.07*	(1.20)
13. Hétérosuffisant	.50	(1.36)	.59*	(.60)	-.09	(1.27)
14. Autosuffisant	1.06*	(.86)	.31	(.66)	.75*	(1.10)
15. Ancré individuellement	.04	(.86)	.45*	(.82)	-.41*	(.81)
16. Interne	1.01*	(.86)	-.06	(.98)	1.07*	(1.33)
17. Externe	-.22	(1.18)	-.24	(.81)	-.02	(1.22)
18. Ancré individuellement	.01	(.95)	.78*	(.91)	-.77*	(1.01)
Questionnaire 3 :						
19. Interne	.13	(1.08)	.27	(1.16)	-.14	(1.30)
20. Ancré catégoriellement	.38	(1.24)	-.39	(.83)	.77*	(1.29)
21. Autosuffisant	1.61*	(.61)	-.08	(.47)	1.69*	(.79)
22. Externe	-.06	(.97)	-.34	(.88)	.28	(1.02)
23. Hétérosuffisant	.43	(1.06)	.55*	(.55)	-.12	(1.16)
24. Interne	.85*	(1.00)	-1.27*	(.59)	2.12*	(1.06)
25. Ancré individuellement	.17	(.97)	.66*	(.92)	-.49*	(.98)
26. Ancré individuellement	.13	(.84)	.71*	(.51)	-.58*	(1.08)
27. Hétérosuffisant	.62*	(.94)	.32	(.75)	.30	(1.38)

Note. Dans les 2^e et 3^e colonnes, les scores suivis d'une étoile (*) diffèrent significativement de la moyenne théorique (= 0) à $p < .05$. Dans la 4^e colonne, une étoile (*) après un score indique que la différence entre les score d'utilité et de désirabilité est significative à $p < .05$, un score positif signifiant que le score d'utilité est supérieur au score de désirabilité, un score négatif signifiant l'inverse. Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 6. *Scores d'utilité et de désirabilité sociales des 27 jugements utilisés dans l'étude 1a et différences entre ces deux scores.*

Les résultats de trois nouvelles analyses de variance prenant cette fois également en compte les dimensions de la valeur sociale selon le plan factoriel intrasujet 2 (pôle : individualiste vs collectiviste) x 2 (dimension de la valeur sociale : utilité sociale vs désirabilité sociale) indiquent alors que cette valorisation moyenne des jugements *a priori* normatifs est dépendante de la dimension de la valeur sociale considérée. Ainsi, les jugements internes sont *en moyenne* jugés plus utiles ($F(1, 18) = 14.71, p < .001 ; \eta_p^2 = .45$) mais pas plus désirables ($F(1, 18) = .72, ns$) que les jugements externes. Ils sont également perçus comme plus utiles que désirables ($F(1, 18) = 13.85, p < .01 ; \eta_p^2 = .44$) alors que ce n'est pas le cas pour les jugements externes ($F(1, 18) = .19, ns$). À l'inverse, les jugements autosuffisants et ancrés individuellement sont jugés *en moyenne* plus désirables ($F(1, 18) = 5.41, p < .04 ; \eta_p^2 = .23$ et $F(1, 18) = 39.82, p < .001 ; \eta_p^2 = .69$) mais pas plus utiles ($F(1, 18) = 3.46, ns$ et $F(1, 18) = 1.49, ns$) que les jugements respectivement hétérosuffisants et ancrés catégoriellement. Ces jugements autosuffisants et ancrés individuellement sont également perçus comme plus désirables qu'utiles ($F(1, 18) = 7.20, p < .02 ; \eta_p^2 = .29$ et $F(1, 18) = 7.52, p < .02 ; \eta_p^2 = .30$) alors que leurs opposés collectivistes sont considérés respectivement comme autant ($F(1, 18) = 4.18, ns$) et moins désirables ($F(1, 18) = 19.86, p < .001 ; \eta_p^2 = .53$) qu'utiles socialement. Ces résultats vont ainsi globalement dans le sens d'une valorisation des dimensions de l'individualisme au sens large (e.g. Dubois, 2003 ; Dubois & Beauvois, 2005). Cependant, la prise en compte de la distinction entre les deux dimensions de la valeur sociale amène déjà, alors même que nos analyses portent encore sur des *tendances moyennes*, quelques surprises en regard de la littérature scientifique (e.g. Dubois & Beauvois, 2005 ; Dubois, 2005 ; Cambon et al., 2006). En effet, si les jugements internes et ancrés individuellement semblent en moyenne, et conformément à ce que prédit la théorie, plutôt porteurs respectivement d'utilité et de désirabilité sociales, les jugements autosuffisants obtiennent quant à eux des résultats qui vont à l'encontre de certaines études antérieures puisqu'ils semblent avant tout perçus, à l'instar des jugements ancrés individuellement, comme désirables socialement.

Ces tendances moyennes cachent cependant la grande diversité de valeur qui existe entre les jugements, et cela non seulement entre les types de jugement, mais également à l'intérieur de chaque type de jugement. Ainsi, si certains jugements semblent valorisés conformément à ce que prédit la théorie, i.e. sur le plan de l'utilité pour les jugements internes et autosuffisants et sur le plan de la désirabilité pour les jugements ancrés individuellement (e.g. les jugements 16, 18 et 21), d'autres jugements viennent en revanche la contredire (e.g. les jugements 3, 9 et 12). En fait, l'inversion des scores des jugements reflétant le pôle collectiviste (afin qu'ils

représentent la même tendance que les jugements traduisant le pôle individualiste, voir l'étude 1a) permet de mettre en évidence que pratiquement toutes les formes possibles de valorisation (voir les neuf catégories de Le Barbanchon et al., 2005) sont représentées par les 27 jugements. Ces résultats soulignent ainsi selon nous toute l'importance qu'il y a à ne plus considérer *a priori*, i.e. en fonction de leur type, la valeur des différents jugements. Mesurer l'utilité et la désirabilité sociales des différents jugements nous semble par conséquent nécessaire, voire indispensable, pour comprendre leur influence dans les processus évaluatifs.

Voyons maintenant si les scores d'utilité et de désirabilité sociales obtenus par les 27 jugements permettent d'expliquer certains résultats non attendus de notre étude 1a. Rappelons que ces résultats inattendus concernaient 1) l'expression spontanée d'autosuffisance attribuée à "R", puisque c'est le portrait désirable qui s'en voyait attribuer le plus et le portrait utile (avec le portrait non désirable) le moins et 2) la clairvoyance "classique" et la clairvoyance de la normativité de l'internalité attribuées à "R" puisqu'aucun effet des portraits n'était constaté. Afin de mettre nos résultats de l'étude 1b en regard de ceux de l'étude 1a, nous avons commencé par inverser les scores d'utilité et de désirabilité sociales des jugements contre-normatifs. Nous avons ensuite calculé un score moyen d'utilité sociale et un score moyen de désirabilité sociale pour chaque type de jugement du questionnaire 1 (= consigne standard de l'étude 1a) et pour chaque type de jugement des questionnaires 2 et 3 réunis (= consignes de valorisation et de dévalorisation sociales de l'étude 1a⁹⁹). Enfin, comme précédemment (voir tableau 6), nous avons effectué deux types de test : un test *t* à un échantillon sur chacun de ces scores afin d'observer si ceux-ci diffèrent significativement ou non de la moyenne théorique et des tests *t* à deux échantillons dépendants afin d'étudier, pour chaque type de jugement de chaque questionnaire, la différence entre les scores d'utilité et de désirabilité sociales. Ces résultats sont reportés de manière résumée dans le tableau 7.

⁹⁹ Le contre-balancement de l'ordre des consignes de valorisation et de dévalorisation sociales dans notre étude 1a nous oblige à considérer les jugements des questionnaires 2 et 3 comme un seul bloc puisque celui-ci implique que les résultats de l'étude 1a pour la clairvoyance "classique", la clairvoyance de la normativité et la clairvoyance de la contre-normativité reposent à la fois sur les réponses des participants au questionnaire 2 et sur les réponses des participants au questionnaire 3.

		Score d'utilité	Score de désirabilité	Différence U/D
Jugements internes	Questionnaire 1	.20 * (.37)	.07 (.48)	.13 (.50)
	Questionnaires 2-3	.31 * (.44)	.03 (.31)	.28 * (.51)
Jugements autosuffisants	Questionnaire 1	-.14 (.63)	.51 * (.40)	-.65 * (.69)
	Questionnaires 2-3	.23 ^(t) (.54)	-.17 * (.30)	.40 * (.57)
Jugements ancrés individuellement	Questionnaire 1	.00 (.42)	.34 * (.37)	-.34 * (.53)
	Questionnaires 2-3	-.02 (.39)	.53 * (.34)	-.55 * (.49)

Note. Dans les 3^e et 4^e colonnes, les scores suivis d'une étoile (*) diffèrent significativement de la moyenne théorique (= 0) à $p < .05$ et le score suivi du signe ^(t) diffère de manière tendancielle à $p = .08$. Dans la dernière colonne, une étoile (*) après un score indique que la différence entre les score d'utilité et de désirabilité est significative à $p < .05$, un score positif signifiant que le score d'utilité est supérieur au score de désirabilité, un score négatif signifiant l'inverse. Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 7. *Scores moyens d'utilité et de désirabilité sociales de chaque type de jugement au questionnaire 1 et aux questionnaires 2 et 3 réunis.*

Globalement, ces résultats permettent d'expliquer ceux que nous avons observés dans l'étude 1a, exception faite des résultats relatifs à la clairvoyance "classique" et à la clairvoyance de la normativité (questionnaires 2-3) de l'internalité. En ce qui concerne les jugements ancrés individuellement, les trois jugements du questionnaire 1 et les six jugements des questionnaires 2-3 sont jugés en moyenne plus désirables qu'utiles, résultats qui s'accordent parfaitement avec ceux de l'étude 1a puisque le portrait désirable se voyait attribuer globalement plus d'expression et de clairvoyance de l'ancrage individuel que les autres portraits. Les scores moyens d'utilité et de désirabilité sociales des six jugements autosuffisants des questionnaires 2-3 concordent également avec le fait que le portrait utile, conformément à nos hypothèses, était perçu comme plus clairvoyant que les autres portraits. De manière plus intéressante, on constate que les scores moyens d'utilité et de désirabilité sociales des trois jugements autosuffisants du questionnaire 1 sont en moyenne davantage porteurs de désirabilité ($M = 0.51$) que d'utilité sociales ($M = -0.14$). Cela pourrait expliquer pourquoi le portrait désirable était perçu dans l'étude 1a, à l'inverse de nos prédictions,

comme exprimant plus d'autosuffisance que les autres portraits. Concernant les jugements internes, les résultats sont plus mitigés : en accord avec nos résultats de l'étude 1a, les trois jugements internes du questionnaire 1 sont bien perçus en moyenne comme utiles et comme neutres sur le plan de la désirabilité. En revanche, nos résultats ne nous autorisent pas à dire que ces jugements sont en moyenne plus utiles que désirables ($F(1, 18) = 1.37, ns$). Les scores moyens d'utilité et de désirabilité sociales des six jugements internes des questionnaires 2-3 ne permettent pas eux aussi d'expliquer les résultats obtenus lors de l'étude 1a. En effet, ces six jugements sont en moyenne considérés comme plus utiles que désirables. Cela aurait dû conduire les participants de l'étude 1a à attribuer plus de clairvoyance de l'internalité au portrait utile qu'aux autres portraits, ce qui n'a pas été le cas. Malgré cela, les résultats ci-dessus semblent pouvoir expliquer en partie les résultats que nous avons obtenus lors de l'étude 1a.

5.2.2 Seconde phase

La population, le matériel et la procédure étaient ici les mêmes que dans l'étude 1a puisque cette seconde phase a consisté à réanalyser les données que nous avons obtenues lors de l'étude 1a en tenant compte cette fois de l'utilité et de la désirabilité sociales de chaque jugement mesurées lors de la première phase de la présente étude. Pour ce faire, le score des participants à chaque échelle de l'étude 1a a été pondéré une première fois en fonction de l'utilité sociale et une seconde fois en fonction de la désirabilité sociale du jugement impliqué par chacune des échelles. Par exemple, un score de "5" sur la première échelle (jugement externe) donnait après pondération un score d'utilité égal à -2.05 (5×-0.41) et un score de désirabilité égal à 2.40 (5×0.48 , voir tableau 6). Nous obtenions ainsi deux scores par échelle : un score d'expression spontanée (ou, selon la consigne, de clairvoyance) de l'utilité sociale et un score d'expression/de clairvoyance de la désirabilité sociale attribuées à "R". Un score moyen d'utilité et un score moyen de désirabilité sociales étaient ensuite calculés pour chaque questionnaire. Les quatre variables dépendantes de cette étude sont 1) l'expression spontanée de valeur sociale attribuée à "R" (consigne standard) , 2) la clairvoyance "classique" de la valeur sociale attribuée à "R" (différences entre les consignes de valorisation et de dévalorisation sociales), 3) la clairvoyance de la valeur sociale attribuée à "R" (consigne de valorisation sociale) et 4) la clairvoyance de la contre-valeur sociale attribuée à "R" (consigne de dévalorisation sociale). Nos hypothèses pour la dimension d'utilité sociale sont les mêmes que celles énoncées dans l'étude 1a pour les jugements internes et autosuffisants et

nos hypothèses pour la dimension de désirabilité sociale sont les mêmes que celles énoncées pour les jugements ancrés individuellement.

5.2.2.1 Résultats

Pour chacune de nos quatre variables dépendantes, nous avons réalisé une analyse de variance (ANOVA) selon le plan factoriel mixte 4 (type de portrait : utile *vs* non utile *vs* désirable *vs* non désirable → variable intersujet) x 2 (dimension de la valeur sociale : utilité sociale *vs* désirabilité sociale → variable intrasujet) x 2 (sexe des participants : femme *vs* homme → variable intersujet) x 2 (ordre des consignes : valorisation-dévalorisation *vs* dévalorisation-valorisation → variable intersujet)¹⁰⁰. Ces analyses sont semblables à celles effectuées lors de l'étude 1a, si ce n'est que la variable "type de jugement" est ici remplacée par la variable "dimension de la valeur sociale". Nous observons alors à nouveau des effets principaux et d'interaction du sexe des participants et de l'ordre des consignes. Nous observons également, comme précédemment, un effet principal du type de portrait et de la dimension de la valeur sociale (en remplacement du type de jugement). Ces effets allant globalement dans le même sens que ceux observés dans l'étude 1a (voir section 5.1.4), nous ne nous y attarderons pas pour nous focaliser d'emblée sur l'effet d'interaction qui nous intéresse particulièrement ici : l'effet d'interaction entre le type de portrait et la dimension de la valeur sociale. Nos analyses montrent que cet effet est significatif sur l'expression spontanée de la valeur sociale ($F(3, 311) = 35.67, p < .001 ; \eta_p^2 = .26$) et sur la clairvoyance de la valeur sociale ($F(3, 304) = 4.63, p < .01 ; \eta_p^2 = .04$). Cet effet n'est en revanche que tendanciel pour la clairvoyance "classique" de la valeur sociale ($F(3, 304) = 2.42, p < .07 ; \eta_p^2 = .02$). Enfin, conformément à nos hypothèses, cet effet disparaît pour la clairvoyance de la contre-valeur sociale ($F(3, 304) = .36, ns$). Une analyse séparée des deux dimensions de la valeur sociale montre ensuite un effet du type de portrait sur l'expression d'utilité sociale ($F(3, 315) = 10.34, p < .001 ; \eta_p^2 = .09$) comme sur l'expression de désirabilité sociale ($F(3, 315) = 67.94, p < .001 ; \eta_p^2 = .39$). En ce qui concerne les différents types de clairvoyance, seule la clairvoyance de la désirabilité sociale¹⁰¹ est dépendante du type de portrait ($F(3, 319) = 2.90, p < .04 ; \eta_p^2 = .03$), comme le montre le tableau 8.

¹⁰⁰ L'analyse de notre première variable dépendante ne prenait toutefois pas en compte la variable "ordre des consignes" puisque la consigne standard n'a pas fait l'objet d'un contre-balancement.

¹⁰¹ Quelques précisions terminologiques nous semblent ici nécessaires. Tout d'abord, lorsque nous parlons de la *clairvoyance de la désirabilité sociale*, nous faisons référence aux scores de désirabilité sociale obtenus en consigne de valorisation sociale. C'est donc aux scores d'utilité sociale obtenus avec cette même consigne que

		Portrait utile	Portrait non utile	Portrait désirable	Portrait non désirable
Expression	d'utilité	1.75 <i>a</i> (.34)	1.48 <i>b</i> (.39)	1.52 <i>b</i> (.30)	1.49 <i>b</i> (.36)
	de désirabilité	.57 <i>a</i> (.28)	.62 <i>a</i> (.32)	.97 <i>b</i> (.28)	.29 <i>c</i> (.31)
Clairvoyance "classique"	de l'utilité	.16 <i>a</i> (1.22)	-.01 <i>a</i> (1.16)	.03 <i>a</i> (1.11)	.02 <i>a</i> (1.20)
	de la désirabilité	.57 <i>a</i> (.89)	.57 <i>a</i> (.94)	.74 <i>a</i> (.82)	.48 <i>a</i> (1.08)
Clairvoyance	de l'utilité	1.36 <i>a</i> (.68)	1.24 <i>a</i> (.68)	1.25 <i>a</i> (.62)	1.25 <i>a</i> (.74)
	de la désirabilité	.75 <i>ab</i> (.45)	.78 <i>ab</i> (.47)	.86 <i>a</i> (.37)	.65 <i>b</i> (.53)
Clairvoyance	de la non utilité	1.20 <i>a</i> (.64)	1.25 <i>a</i> (.63)	1.22 <i>a</i> (.62)	1.23 <i>a</i> (.58)
	de la non désirabilité	.18 <i>a</i> (.52)	.21 <i>a</i> (.54)	.12 <i>a</i> (.51)	.17 <i>a</i> (.62)

Note. Pour chaque ligne, les moyennes avec des lettres distinctes diffèrent significativement à $p < .05$ (tests post hoc de Bonferroni). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses. Notons que, pour chaque quart de colonne, les scores d'utilité et de désirabilité ne peuvent être comparés puisqu'ils ont des moyennes théoriques différentes.

Tableau 8. *Expression et clairvoyance de la valeur sociale attribuée à "R" selon sa description (type de portrait) et la dimension de la valeur sociale.*

Ce tableau nous permet de constater que nos hypothèses sont parfaitement confirmées pour l'expression de désirabilité sociale, puisque le portrait désirable est celui qui est perçu comme exprimant le plus de désirabilité sociale et le portrait non désirable comme celui qui en exprime le moins, alors que le portrait utile et le portrait non utile obtiennent des scores équivalents de niveau intermédiaire. Concernant l'expression d'utilité sociale, nos prédictions

nous ferons référence lorsque nous parlerons de *clairvoyance de l'utilité sociale*. Ensuite, lorsque nous nous référerons à la différence entre les scores en consigne de valorisation sociale et les scores en consigne de dévalorisation sociale, nous ajouterons le terme "classique" en parlant de la *clairvoyance "classique" de la désirabilité/de l'utilité sociale*. Enfin, lorsque nous voudrions parler des scores obtenus en consigne de dévalorisation sociale, nous utiliserons, faute de mieux, les expressions *clairvoyance de la non* (ou *de la contre-*) *désirabilité sociale* et *clairvoyance de la non* (ou *de la contre-*) *utilité sociale* (voir par exemple le tableau 8).

sont en grande partie vérifiées, si ce n'est que le portrait non utile ne se voit pas attribuer moins d'expression d'utilité que le portrait désirable et le portrait non désirable. Nos résultats sont en revanche moins probants en ce qui concerne la clairvoyance "classique" et la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales. Un effet significatif n'est en effet observé que pour la clairvoyance de la désirabilité sociale, le portrait désirable étant perçu, conformément à nos hypothèses, comme plus clairvoyant de la désirabilité sociale que le portrait non désirable. Enfin, l'analyse séparée des clairvoyances de la non utilité et de la non désirabilité sociales vient confirmer une nouvelle fois qu'être clairvoyant de ce qui n'est pas porteur de valeur sociale ne semble apporter aucun surplus de valeur, et cela aussi bien sur le plan de l'utilité que sur le plan de la désirabilité sociales.

5.2.3 Discussion

La première phase de cette étude nous a permis de mettre en évidence que chaque jugement est porteur d'une utilité et d'une désirabilité sociales spécifiques relativement indépendantes du type de jugement auquel il appartient¹⁰². Ces résultats viennent ainsi relativiser, à la suite d'autres recherches (e.g. Pansu & Gilibert, 2002 ; Jouffre, 2003 ; Dompnier, 2006 ; Pansu, 2006 ; Dompnier & Pansu, 2007), le point de vue très généralisant qui voudrait que les jugements internes, autosuffisants et ancrés individuellement soient toujours valorisés socialement, et qui plus est toujours valorisés sur le plan de l'utilité sociale pour certains et sur le plan de la désirabilité sociale pour d'autres. Dès lors, comment expliquer que plus de vingt ans de recherche semblent soutenir l'existence de ces normes sociales ? Deux éléments de réponses déjà évoqués à plusieurs reprises ci-dessus peuvent être avancés. Premièrement, les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales présentent généralement des résultats *moyens* qui, s'ils supportent l'existence de ces normes, cachent en même temps la spécificité de la valeur de chaque jugement. Si nous ne nions pas la réalité de ces tendances moyennes, que la présente étude vient d'ailleurs en grande partie confirmer, nous reprochons cependant à la plupart des auteurs de ne jamais discuter des contre-exemples auxquels à coup sûr ils sont confrontés, et de parfois généraliser les tendances moyennes qu'ils observent à l'ensemble des jugements relatifs à ces normes. Secondement, et ce point est peut-être plus problématique, nous pensons, à l'instar de Dompnier et Pansu (sous presse), que la

¹⁰² Notons que cette diversité de valeur pourrait expliquer en partie pourquoi les questionnaires de normativité, au-delà des aspects très différents de la vie qu'ils abordent (Loose, 2001 ; voir également Dubois, 1997 ; Jouffre, 2003), ont généralement une faible homogénéité interne.

construction des questionnaires de normativité pourrait faire l'objet d'un biais. Il se pourrait en effet que les chercheurs s'intéressant aux normes sociales libérales aient inconsciemment tendance à sélectionner, dans l'immense palette des possibles, les jugements internes, autosuffisants, ancrés individuellement... qui sont les plus valorisés socialement au détriment de ceux qui le sont moins. Ce biais de sélection, et partant de représentativité des jugements, pourrait alors déboucher sur un biais de confirmation d'hypothèse (Wason, 1960) qui, s'il est confirmé, affaiblirait ostensiblement le poids des travaux portant sur les normes sociales libérales. Quelques résultats que nous avons obtenus récemment (Scheidegger & Desponds, 2009 ; Scheidegger et al., soumis) semblent appuyer quelque peu cette idée. En effet, des participants à qui l'on avait soutenu de manière argumentée lors d'une présentation de dix minutes l'existence d'une norme d'internalité construisaient ensuite des jugements internes porteurs de plus de valeur sociale (selon un second groupe de participants) que ceux ayant été construits par des participants à qui l'on avait soutenu pendant dix minutes l'existence d'une norme d'externalité. Si dix minutes de "priming" suffisent à influencer des participants lors de la construction de jugements internes, on peut alors penser que dix ou vingt ans de recherches guidées par l'hypothèse forte de l'existence de normes sociales libérales induisent également un biais dans la construction de questionnaires de normativité. Nous pensons toutefois que ces résultats, s'ils ont le mérite de poser la question de la représentativité des jugements dans les questionnaires de normativité (pour une proposition de solution, revoir Dompnier & Pansu, sous presse) et pourraient conduire à relativiser certains résultats concernant les normes sociales, ne sauraient pour autant remettre en cause l'existence des normes sociales libérales, et cela pour au moins deux raisons : premièrement, parce que nos données supportent également l'idée d'une valorisation moyenne des jugements internes puisque les jugements construits par le groupe "norme d'externalité" restaient en moyenne préférés aux jugements externes, bien que de manière moins marquée que les jugements construits par le groupe "norme d'internalité". Et secondement, parce que l'important corpus de données récolté jusqu'à aujourd'hui qui appuie l'existence des normes sociales libérales l'a été à l'aide de méthodologies diverses dont certaines pallient à la problématique de la représentativité des jugements (e.g. Monteil, Bavent, & Lacassagne, 1986 ; Le Floch, 2008).

Nous avons vu ensuite que l'utilité et la désirabilité sociales de chaque jugement semblent pouvoir expliquer en grande partie les résultats que nous avons obtenus dans l'étude 1a. En effet, l'attribution d'expression ou de clairvoyance de l'internalité, de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel aux quatre portraits paraît dépendre de l'utilité et de la désirabilité

moyennes des jugements impliqués. Ainsi, le fait que le portrait désirable ait été perçu, contrairement à nos hypothèses, comme exprimant plus d'autosuffisance que les trois autres portraits devient intelligible à la lumière des résultats de l'étude 1b puisque ceux-ci montrent que les trois jugements autosuffisants impliqués renvoient en moyenne à davantage de désirabilité que d'utilité sociales. Toutefois, les résultats concernant la clairvoyance ("classique" et de la normativité) de l'internalité ne résistent pas à cette explication : aucune différence n'était observée entre les portraits alors que l'étude 1b montre que les six jugements internes impliqués sont perçus en moyenne comme plus utiles que désirables. Ce constat donne du poids à une seconde explication déjà évoquée lors de l'étude 1a et qui faisait appel à une sorte d'effet plafond de la clairvoyance de l'internalité : parce que la clairvoyance de l'internalité serait une compétence partagée par l'immense majorité des individus, celle-ci ne représenterait plus un atout déterminant pour s'autoprésenter, et par conséquent pour être évalué positivement¹⁰³. Toutefois, rappelons que cette explication ne trouve à l'heure actuelle aucun support dans la littérature scientifique. De plus, nos résultats étant en contradiction avec la majorité des travaux sur l'influence de la clairvoyance de l'internalité dans les processus évaluatifs (e.g. Valéau & Pasquier, 2003 ; Bressoux & Pansu, 2003, 2007 ; Dompnier et al., 2006), la possibilité d'un simple artefact lié à notre matériel n'est pas à exclure. Seules de nouvelles investigations permettront d'en juger.

La seconde phase de notre étude montre quant à elle clairement que l'expression d'utilité sociale est attribuée avant tout au portrait utile alors que l'expression de désirabilité sociale est attribuée en premier lieu au portrait désirable. Nos résultats sont par contre nettement plus mitigés en ce qui concerne les clairvoyances "classiques" de l'utilité et de la désirabilité sociales et les clairvoyances (consigne de valorisation sociale) de l'utilité et de la désirabilité sociales puisque, en définitive, seule la clairvoyance de la désirabilité sociale se répartit différemment entre les quatre portraits. Cependant, malgré cette absence d'effet, aucun de nos patterns de résultats ne vont dans le sens contraire de nos hypothèses, ce qui n'était pas le cas dans l'étude 1a. C'est pourquoi, plus que de remettre en question nos hypothèses, ces résultats

¹⁰³ Le lecteur s'étonnera peut-être que nous avancions une telle explication alors que les scores moyens de clairvoyance "classique" et de clairvoyance de la normativité de l'internalité obtenus dans notre étude 1a sont respectivement de 0.72 (pour un maximum de 5 et un minimum de -5) et de 3.99 (maximum 6, minimum 1). Cependant, nous pensons qu'un effet plafond de la clairvoyance de l'internalité ne se traduirait pas forcément par le fait que les participants attribuent une clairvoyance maximum aux différents portraits. Certaines raisons pourraient en effet pousser les participants à diminuer le score de clairvoyance qu'ils attribuent à autrui alors même qu'ils jugent tout le monde comme clairvoyant, telle la motivation à se considérer comme plus clairvoyants que les autres, selon le principe de *conformité supérieure de soi* (Codol, 1979 ; voir également Festinger, 1954).

nous incitent davantage à nous interroger sur la faiblesse des effets observés. Trois éléments de réponse peuvent être selon nous avancés. Le premier a déjà été développé lors de l'étude 1a et repose sur la lourdeur cognitive de la tâche demandée aux participants. Parce que notre consigne impliquait à la fois de s'identifier à une cible – ce qui exigerait une certaine empathie cognitive mobilisant des mécanismes complexes (Preston & De Waal, 2002 ; Gallup & Platek, 2002) – et de tenir compte des enjeux sociaux (selon le paradigme d'autoprésentation), les participants auraient quelque peu saturés cognitivement (Piolat et al., 1996 ; Sweller et al., 1998). Cela aurait affecté leurs réponses et provoqué en définitive un certain bruit dans nos patterns de résultats. Un second élément de réponse, plus théorique, repose sur le rôle que jouerait la clairvoyance de la valeur sociale dans les processus évaluatifs. À la suite de Dompnier et al. (2006, 2007 ; voir également Dompnier, 2006), on peut en effet penser que la clairvoyance n'est pas valorisée en soit, mais qu'elle apporte, en facilitant l'expression d'utilité/de désirabilité sociales – expression qui elle est évaluée positivement – un surplus de valeur à celui qui en a. Cependant, être clairvoyant ne garantit pas pour autant d'exprimer de la valeur sociale. À en croire Py et Somat (1991), il existerait en effet une certaine indépendance entre la clairvoyance et l'expression de la valeur sociale. Ainsi, être clairvoyant de l'utilité/de la désirabilité sociales apporterait certes une certaine valeur, puisqu'elle laisserait supposer l'expression d'utilité/de désirabilité sociales, mais une valeur moins importante que l'expression réelle d'utilité/de désirabilité sociales, ce qui expliquerait également en partie la faiblesse des effets observés. Ces deux premiers éléments d'explication sont toutefois valables autant pour l'étude 1a que pour l'étude 1b. À cela peut alors être ajouté selon nous un dernier argument qui concerne cette fois uniquement la présente étude et qui repose sur la différence entre la population de l'étude 1a et celle de l'étude 1b. En effet, alors que la première était constituée d'hommes (43%) et de femmes (57%) de tout âge et de professions variées, la seconde était formée exclusivement d'étudiants en psychologie dont l'immense majorité était des femmes entre 20 et 25 ans (79%). Rien ne garantit alors que ces deux populations aient exactement les mêmes représentations de l'utilité et de la désirabilité sociales des différents jugements. Autrement dit, en tant que connaissances « partagées par un groupe » (Deschamps & Moliner, 2008, p. 73), il n'est pas sûr que les représentations d'un groupe de jeunes étudiantes en psychologie de l'Université de Lausanne soient représentatives des représentations d'un groupe plus élargi de Suisses romands. Ainsi, par exemple, la clairvoyance d'un jugement jugé utile par les étudiants de notre seconde étude pourrait être toutefois principalement attribuée au portrait non utile car les participants de notre première étude se le représentaient quant à eux comme non utile

socialement. Le “bruit” résultant de cette différence de représentations pourrait affaiblir lui aussi de façon non négligeable les effets du type de portrait sur nos quatre variables dépendantes.

Quoi qu’il en soit, ces derniers résultats restent insuffisants pour nous permettre de conclure que les clairvoyances de l’utilité et de la désirabilité sociales sont des facteurs prédictifs de la valeur sociale des personnes. Les résultats de la première phase de cette étude ont toutefois montré que la valorisation des clairvoyances de l’internalité, de l’autosuffisance et de l’ancrage individuel est en grande partie dépendante de la valeur des jugements sur lesquels elles portent. Cela nous incite à penser, si l’on y ajoute les arguments développés ci-dessus pour expliquer la faiblesse des résultats de la seconde phase, que les clairvoyances de l’utilité et de la désirabilité sociales pourraient être autant si ce n’est plus prédictives de la valeur sociale des personnes que les clairvoyances de l’internalité, de l’autosuffisance et de l’ancrage individuel. C’est ce que nous avons cherché à appréhender, entre autres, dans l’étude qui suit.

5.3 Étude 2 : Clairvoyances des élèves, clairvoyances perçues par les enseignants et jugement scolaire¹⁰⁴

Nous avons vu ci-dessus que plusieurs recherches montrent l’influence positive de la clairvoyance de l’internalité, et plus précisément de la clairvoyance de la normativité de l’internalité (Bressoux & Pansu, 2003, 2007), sur le jugement scolaire (Dompnier et al., 2006, 2007, voir également Dompnier, 2006). En 2006, Dompnier et al. proposent un modèle intégratif du jugement scolaire où, outre les performances effectives des élèves, le niveau moyen de la classe ou encore l’histoire scolaire des élèves (redoublement), la clairvoyance de l’internalité serait un déterminant indirect du jugement scolaire (français et mathématiques). Plus précisément, ils proposent et parviennent à montrer que la clairvoyance de l’internalité des élèves influence l’expression d’internalité des élèves qui elle-même prédit l’internalité des élèves perçue par les enseignants qui enfin détermine le jugement scolaire de ces derniers. En 2007, ces auteurs présentent un modèle amélioré qui intègre l’utilité sociale des élèves perçue par les enseignants. La chaîne causale ci-dessus devient alors, de façon résumée : clairvoyance de l’internalité → expression d’internalité → internalité perçue → utilité perçue

¹⁰⁴ Cette étude a été réalisée en collaboration avec Pascal Pansu et Benoît Dompnier, Laboratoire des Sciences de l’Education, Université Pierre Mendès France, Grenoble.

→ jugement scolaire. Il n'est *a priori* pas surprenant que l'utilité sociale des élèves influence le jugement scolaire des enseignants. En effet, comme nous le notions déjà au début de ce chapitre, l'évaluation scolaire correspondrait à une activité formelle, i.e. institutionnellement définie, déléguée et contrôlée, et conduirait par conséquent principalement à juger de l'utilité sociale des personnes (Beauvois, 1976 ; Pansu & Beauvois, 2004). Jouffre (2006) montre à ce propos que l'augmentation de la moyenne générale des élèves s'accompagne d'une augmentation d'attribution d'utilité sociale par leur enseignant. Il ne paraît pas surprenant non plus que l'internalité perçue prédise l'utilité sociale perçue, puisque l'internalité serait en moyenne porteuse d'utilité sociale (Dubois & Beauvois, 2005 ; Dubois, 2005 ; Cambon et al., 2006). Ainsi, c'est parce qu'exprimer des jugements internes reviendrait à exprimer principalement de l'utilité sociale qu'être perçu comme exprimant des jugements internes permettrait d'obtenir une évaluation scolaire (i.e. utile) positive. Et c'est parce qu'être clairvoyant de l'internalité traduirait une certaine clairvoyance de l'utilité sociale, clairvoyance qui faciliterait ensuite l'expression d'utilité sociale, que celle-ci participerait également à une évaluation scolaire positive. Cependant, nous avons vu avec la première phase de notre étude 1b que si les jugements internes sont en moyenne porteurs d'utilité sociale¹⁰⁵, ce n'est pas pour autant le cas de tous les jugements internes (voir également Dompnier, 2006). Ce qui nous laisse penser que les résultats obtenus par Dompnier et al. (2006, 2007) sont en grande partie dépendants des jugements internes qu'ils ont utilisés dans leur étude.

Il nous a semblé dès lors plus opportun d'imaginer un nouveau modèle intégrant non plus la clairvoyance de l'internalité mais la clairvoyance de l'utilité sociale. À suivre les travaux de Dompnier et al. (2006, 2007), on peut alors envisager une chaîne causale où la clairvoyance de l'utilité influencerait l'expression d'utilité qui elle-même prédirait l'utilité perçue qui enfin déterminerait le jugement scolaire. Cependant, au vu de l'objet principal de cette thèse, et même si ce modèle théorique nous apparaît comme tout à fait pertinent, c'est un modèle légèrement différent que nous nous proposons de tester ici. Faisant l'économie des variables "expression d'utilité" et "utilité perçue", celui-ci intègre, outre certains déterminants que l'on peut qualifier de plus classiques (performances effectives des élèves, niveau moyen de la

¹⁰⁵ Ce qui semble bien être le cas des jugements constituant le questionnaire utilisé par Dompnier et al. dans leur étude de 2007. En effet, par l'intermédiaire d'une procédure assez complexe, Dompnier (2006) parvient à calculer un score d'utilité et un score de désirabilité sociales pour chacun de ces jugements, ce qui nous permet de constater que le score moyen d'utilité sociale des jugements internes (.48) est supérieur à la moyenne théorique (0) alors que c'est l'inverse pour les jugements externes (-.48).

classe...), la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves ainsi que la perception qu'en a leur enseignant (voir figure 1).

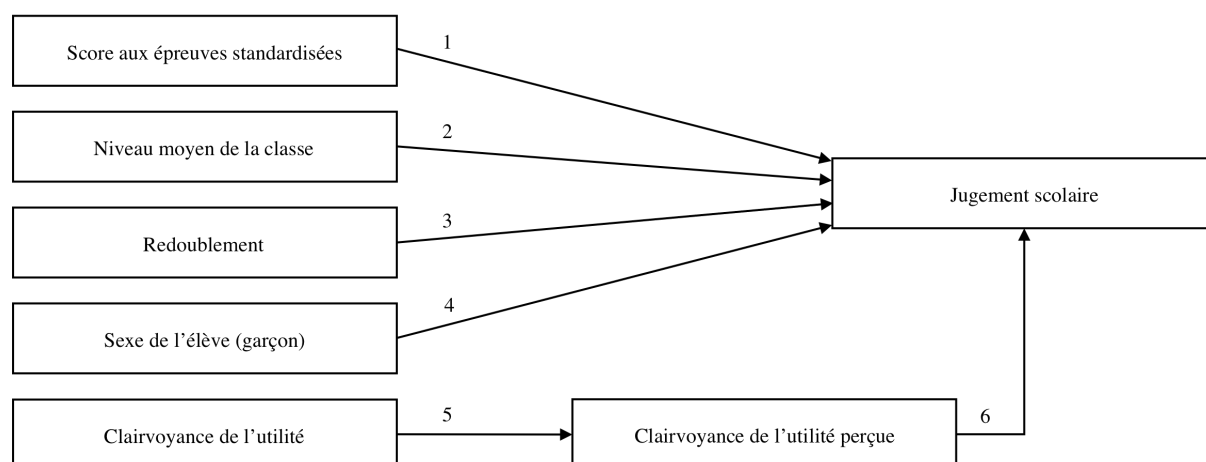


Figure 1. Proposition d'un modèle du jugement scolaire.

Ce modèle prédit d'une part un lien causal entre certains déterminants (score aux épreuves standardisées, niveau moyen de la classe, redoublement, sexe, clairvoyance de l'utilité perçue) et le jugement scolaire, et d'autre part un lien causal entre la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves et la perception qu'en a leur enseignant. Plus précisément, ce modèle prédit que :

1. La performance effective des élèves, correspondant au score moyen des élèves à deux épreuves standardisées (l'une en français et l'autre en mathématiques), a un effet positif sur le jugement scolaire : plus le score moyen des élèves aux épreuves standardisées est élevé, plus leur enseignant leur accorderont un jugement favorable (voir par exemple Hoge & Coladarci, 1989 ; Bressoux & Pansu, 2003, 2007 ; Dompnier et al., 2006, 2007).
2. Le niveau moyen de la classe aux épreuves standardisées a un effet négatif sur le jugement des enseignants. Appelé par Bressoux et Pansu (2001) *effet de contexte*, celui-ci se traduit par un jugement des enseignants d'autant plus sévère que le niveau moyen de la classe est élevé (voir également Bressoux & Pansu, 2003, 2007 ; Dompnier et al., 2006, 2007).
3. Le redoublement d'une ou de plusieurs années scolaires influence négativement le jugement scolaire : ceux qui ont redoublé seront jugés moins favorablement que ceux qui

n'ont pas redoublé (Dusek & Joseph, 1983 ; Bressoux & Pansu, 1998, 2001, 2003, 2007 ; Dompnier et al., 2006, 2007).

4. Les garçons sont mieux jugés que les filles puisque le jugement scolaire serait avant tout un jugement d'utilité sociale (Beauvois, 1976 ; Pansu & Beauvois, 2004) et que le stéréotype masculin semble renvoyer à davantage d'utilité sociale que le stéréotype féminin (Testé & Simon, 2005).

5. La clairvoyance de l'utilité des élèves a un effet positif sur la perception qu'en a leur enseignant. Autrement dit, plus un élève est clairvoyant de l'utilité sociale, plus son enseignant devrait le percevoir comme clairvoyant de l'utilité sociale.

6. La clairvoyance de l'utilité perçue par les enseignants a un effet positif sur le jugement scolaire. La clairvoyance de l'utilité perçue jouerait ainsi un rôle de médiateur entre la clairvoyance de l'utilité des élèves et le jugement scolaire. Autrement dit, l'effet de la clairvoyance de l'utilité des élèves sur le jugement scolaire serait médiatisé par la perception qu'en a leur enseignant.

C'est dans le but de tester ce modèle que nous avons réalisé cette troisième étude. S'inscrivant dans la continuité des travaux entrepris par Bressoux et Pansu (1998, 2001, 2003, 2007) puis Dompnier et al. (2006, 2007), celle-ci se veut relativement écologique puisqu'elle s'est déroulée en milieu socialement ordinaire de classe et implique de "vrais" élèves et leur enseignant respectif. L'utilisation du même questionnaire d'internalité (dans un format abrégé) que celui utilisé par Dompnier et al. (2007) nous permettra de mesurer, puisque nous connaissons à la suite de Dompnier (2006) l'utilité et la désirabilité sociales de chacun des jugements qui le constituent, les clairvoyances de l'utilité, de la contre-utilité, de la désirabilité et de la contre-désirabilité sociales (des élèves et perçues). Cela nous permettra en outre de comparer la puissance prédictive de notre modèle à celle d'un modèle intégrant les clairvoyances de la normativité de l'internalité et de la contre-normativité de l'externalité.

5.3.1 Population

153 élèves du canton de Vaud (Suisse) en dernière année primaire, ainsi que leurs 9 enseignants respectifs. Ces élèves étaient tous nés entre 1994 et 1997 et 48,8% étaient des filles.

5.3.2 Matériel

Le matériel utilisé pour cette recherche inclut deux types de documents. Le premier est une fiche d'identification-jugement permettant de récolter 1) des informations sociodémographiques sur les élèves (sexe, année de naissance, profession des parents), 2) le jugement des enseignants sur le niveau scolaire de leurs élèves en français et en mathématiques sur deux échelles en 11 points allant de 0 ("résultats très faibles") à 10 ("résultats très bons") et 3) les scores des élèves aux Epreuves Cantonales de Référence (ECR) de français et de mathématiques. Les ECR de français et de mathématiques sont des épreuves standardisées que font tous les élèves vaudois en dernière année primaire. Sans considérer que ce type d'épreuves reflète le niveau *réel* des élèves, leur standardisation assure cependant une relative indépendance entre celles-ci et le jugement des enseignants. Le second type de document est une version réduite du Questionnaire d'Internalité SCOLAIRE (QISC) construit par Dompnier et al. (2007). Il se compose (voir annexe 3) de six items impliquant pour la moitié des renforcements positifs (items 1, 2 et 6) et pour l'autre moitié des renforcements négatifs (items 3, 4 et 5). Chaque item est associé à deux explications internes (l'une faisant référence à l'habileté, l'autre aux efforts fournis) et deux explications externes (l'une faisant référence à la difficulté de la tâche, l'autre à la chance).

5.3.3 Procédure

Les élèves étaient interrogés dans leur salle de classe pendant que leur enseignant suivait un second expérimentateur dans une autre salle de l'école afin d'être interrogé séparément. Les élèves étaient invités à remplir une première fois le QISC réduit selon une consigne de valorisation sociale : "qu'est-ce que vous diriez à votre maîtr(ess)e pour vous faire bien voir, pour qu'elle/il soit très content(e) de vous ? Attention, votre tâche n'est pas de choisir l'explication qui vous paraît la plus juste mais celle qui vous permettrait de donner une bonne impression à votre maîtr(ess)e, la réponse qu'elle/il aimerait entendre de votre part". Pour chaque item, les participants devaient alors choisir l'une des quatre explications causales. Une fois cette première partie terminée, il était demandé aux élèves de remplir une seconde fois le même questionnaire, mais cette fois en suivant une consigne de dévalorisation sociale : "qu'est-ce que vous diriez à votre maîtr(ess)e pour vous faire mal voir, pour qu'elle/il soit pas du tout content(e) de vous ?". L'expérimentateur lisait à voix haute les consignes et s'assurait que tous les élèves les avaient bien comprises. Il en allait de même pour chaque item, les

élèves ne cochant leur réponse qu’une fois le feu vert donné par l’expérimentateur. L’ordre des consignes était contrebalancé d’une classe à l’autre.

De leur côté, les enseignants étaient informés qu’ils auraient à effectuer quatre tâches l’une à la suite de l’autre. Leur première tâche consistait à remplir une fiche d’identification-jugement pour chacun de leurs élèves. Les deux tâches suivantes consistaient, comme pour les élèves, à remplir deux fois le QISC réduit, une fois en consigne de valorisation sociale et une seconde fois en consigne de dévalorisation sociale. Mais à la différence des élèves, les enseignants ne devaient pas y répondre en leur propre nom, mais comme l’aurait fait, à leur avis, chacun de leurs élèves (paradigme d’identification) : “pour chacun de vos élèves, essayez de vous mettre à sa place, puis répondez au questionnaire comme il répondrait, selon vous, pour se faire bien/mal voir par vous. Attention, vous ne devez pas cocher la réponse que vous aimeriez entendre, mais bien celle qu’il aurait à votre avis donnée pour se faire bien/mal voir par vous“. Les enseignants remplissaient ainsi, pour chaque consigne, autant de fois le questionnaire qu’ils avaient d’élèves. L’ordre des consignes (valorisation/dévalorisation sociales) était contrebalancé.

5.3.4 Mesure des variables indépendantes et dépendantes

Si la mesure de certaines des variables constituant notre modèle semble claire, d’autres méritent quelques précisions. Notons tout d’abord que le jugement scolaire correspond à la moyenne des jugements en français et en mathématiques¹⁰⁶. Le score aux épreuves standardisées découle quant à lui de l’agrégation des scores obtenus à l’ECR de français et à l’ECR de mathématiques. Précisons également que le niveau moyen de la classe a été calculé à partir du score des élèves aux épreuves standardisées et que la variable “redoublement“ a été construite sur la base de l’année de naissance des élèves : les élèves nés en 1994 ont été considérés comme des redoublants alors que tous les autres élèves (nés entre 1995 et 1997) ont été considérés comme non redoublants¹⁰⁷. Un peu plus compliqué était par contre le calcul des deux scores de clairvoyance qu’intègre notre modèle ainsi que des six autres scores de

¹⁰⁶ Si, dans un premier temps, nous avons envisagé un modèle incorporant séparément le jugement en français et le jugement en mathématiques (voir Dompnier et al., 2006, 2007), le fait que ces jugements corrèlent fortement ($r = .72, p < .001$) nous a poussé dans un second temps à agréger ces deux jugements, agrégation qui correspond à ce que nous avons appelé le jugement scolaire.

¹⁰⁷ Notons que les élèves nés entre le 1^{er} janvier et le 1^{er} juillet 1995 sont également des élèves qui ont redoublé. Cependant, comme nous n’avons relevé que l’année de naissance des élèves, nous ne pouvons pas savoir si les élèves nés durant l’année 1995 sont nés avant ou après le 1^{er} juillet 1995, et c’est pourquoi nous avons choisi en définitive de considérer l’ensemble de ces derniers comme non redoublants.

clairvoyance que nous avons effectués par la même occasion. Pour ce faire, nous nous sommes basés sur des résultats obtenus par Dompnier (2006). Celui-ci est en effet parvenu à estimer l'utilité et la désirabilité sociales de chaque explication du QISC à l'aide d'une procédure assez complexe que nous ne détaillerons pas ici (pour en savoir plus, voir Dompnier, 2006, chapitre 8). Suivant une démarche analogue à celle utilisée dans l'étude 1b, nous avons alors procédé, pour chaque explication, à deux pondérations séparées du score des participants¹⁰⁸ : la première en fonction de l'utilité sociale et la seconde en fonction de la désirabilité sociale de l'explication en question. Les participants obtenaient ainsi deux scores par explication. Un score moyen d'utilité et un score moyen de désirabilité sociales étaient ensuite calculés pour chaque questionnaire rempli. Ces scores traduisent alors, selon la consigne (valorisation vs dévalorisation sociales) et selon que le questionnaire ait été rempli par les élèves ou par les enseignants, l'un des huit types de clairvoyance possibles, dont deux incorporent notre modèle. Plus précisément, les scores obtenus en consigne de valorisation sociale traduisent la clairvoyance de l'utilité/de la désirabilité des élèves lorsque le questionnaire était rempli par les élèves, et la clairvoyance de l'utilité/de la désirabilité perçue par les enseignants lorsque ce sont ces derniers qui y répondaient. Les scores obtenus en consigne de dévalorisation sociale reflètent quant à eux, après inversion de leur valence¹⁰⁹, la clairvoyance de la contre-utilité/de la contre-désirabilité des élèves ou perçue.

5.3.5 Résultats

L'analyse de nos résultats a consisté, dans un premier temps, à observer les différents liens (corrélations de Pearson) entre treize des variables mesurées dans notre étude : les sept qui constituent notre modèle ainsi que les six renvoyant aux autres scores de clairvoyance que nous avons également calculés. Le tableau 9 présente ces résultats.

¹⁰⁸ Rappelons que les participants devaient choisir, pour chaque item du QISC réduit, l'une des quatre explications proposées. Les participants obtenaient ainsi pour chaque explication soit un score de 1 (choisie) soit un score de 0 (non choisie).

¹⁰⁹ Si, en consigne de valorisation sociale, un score élevé d'utilité ou de désirabilité traduit une clairvoyance élevée de ce qui est utile ou désirable, c'est exactement l'inverse en consigne de dévalorisation sociale : un score élevé d'utilité ou de désirabilité correspond à une faible clairvoyance de la contre-utilité ou de la contre-désirabilité. Nous avons ainsi inversé la valence des scores obtenus en consigne de dévalorisation sociale afin que, quel que soit le type de clairvoyance considéré, un score élevé reflète toujours une clairvoyance élevée.

	Jugement scolaire	Score aux ECR	Niveau de la classe	Redoublement	Garçon	Clairvoyance de l'utilité	Clairvoyance de la désirabilité	Clairvoyance de la contre-utilité	Clairvoyance de la contre-désirabilité	Clairvoyance de l'utilité perçue	Clairvoyance de la désirabilité perçue	Clairvoyance de la contre-utilité perçue
Score aux ECR	.62**											
Niveau de la classe	.18*	.35**										
Redoublement	-.24**	-.15 ^(t)	-.07									
Garçon	-.13 ^(t)	-.11	.07	.03								
Clairvoyance de l'utilité	.12	.14 ^(t)	.03	.05	.01							
Clairvoyance de la désirabilité	.15 ^(t)	.15 ^(t)	-.02	.03	-.22**	.33**						
Clairvoyance de la contre-utilité	.17*	.02	.12	-.03	-.04	.28**	.23**					
Clairvoyance de la contre-désirabilité	.24**	.11	.07	-.15 ^(t)	-.05	.08	.20*	.35**				
Clairvoyance de l'utilité perçue	.47**	.35**	.09	-.12	.00	.08	.01	.07	.03			
Clairvoyance de la désirabilité perçue	.04	.01	.03	-.06	-.37**	.02	.09	-.14 ^(t)	-.09	.13		
Clairvoyance de la contre-utilité perçue	.11	.03	-.06	.05	-.08	-.04	.10	.09	-.03	-.08	.13	
Clairvoyance de la contre-désirabilité perçue	-.08	-.20*	-.37**	.03	.14 ^(t)	-.09	.07	.02	.05	-.01	-.16*	.06

Note. N = 153. Les corrélations suivies de deux étoiles (**) sont significatives à $p < .01$, celles suivies d'une étoile (*) à $p < .05$ et celles suivies du signe ^(t) sont tendanciellement significatives à $p < .10$.

Tableau 9. *Corrélations entre treize variables mesurées dans l'étude 2.*

À la lecture de ce tableau, on constate un certain nombre de corrélations significatives ou tendanciellement significatives. Nous ne commenterons ici que celles qui nous semblent les plus intéressantes pour notre propos. Relevons pour commencer que si le score aux ECR, le niveau de la classe et le redoublement sont corrélés de manière conforme à nos hypothèses au jugement scolaire (respectivement $r = .62$, $.18$ et $-.24$), ce n'est en revanche pas le cas du sexe des élèves puisque contrairement à nos attentes, les garçons semblent tendanciellement moins bien jugés scolairement que les filles ($r = -.13$). Notons ensuite que si la clairvoyance de l'utilité sociale perçue par les enseignants entretient bien un lien avec le jugement scolaire

($r = .47$), il en va autrement de la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves puisque celle-ci n'est corrélée, à l'inverse de ce que nous prévoyions, ni au jugement scolaire ($r = .12$, ns), ni à la clairvoyance de l'utilité sociale perçue par les enseignants ($r = .08$, ns). Cette absence de lien invalide ainsi d'emblée notre modèle qui stipulait que l'effet de la clairvoyance de l'utilité des élèves sur le jugement scolaire serait médiatisé par la perception qu'en a leur enseignant¹¹⁰. On observe par contre des liens non attendus entre le jugement scolaire et certains autres types de clairvoyance : les clairvoyances de la désirabilité des élèves ($r = .15$), de la contre-utilité perçue ($r = .17$) et de la contre-désirabilité perçue par les enseignants ($r = .24$). Et cela alors que nous pensions *a priori* 1) que la clairvoyance de la contre-valeur sociale ne participait pas à une évaluation positive (Bressoux & Pansu, 2003, 2007 ; Desponds, 2005) et 2) que la dimension de désirabilité était relativement peu présente (en tout cas moins que celle d'utilité) dans le jugement scolaire (Beauvois, 1976 ; Pansu & Beauvois, 2004). Il est enfin intéressant de remarquer que les filles sont plus clairvoyantes que les garçons de la désirabilité sociale ($r = -.22$) et sont perçues comme telles par leur enseignant ($r = -.37$), ce qui appuie l'idée d'un lien entre désirabilité sociale et stéréotypes féminins (Testé & Simon, 2005).

Ces premiers résultats, et plus particulièrement l'absence de lien entre la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves et la perception qu'en a leur enseignant, nous ont alors conduit à envisager un nouveau modèle considérant cette fois l'effet direct de la clairvoyance des élèves sur le jugement scolaire. Un modèle de régression multiple incluant les six variables indépendantes de la figure 1 a ainsi été testé sous la forme suivante : Jugement scolaire = $B_0 + B_1\text{ECR} + B_2\text{NiveauClasse} + B_3\text{Redoublement} + B_4\text{Garçon} + B_6\text{ClairvoyanceUtilitéElèves} + B_6\text{ClairvoyanceUtilitéPerçue}$ ¹¹¹. Un modèle alternatif a également été testé. Celui-ci intègre, en plus des six prédicteurs du premier modèle, les trois autres types de clairvoyance corrélant de manière significative ou tendancielle avec le jugement scolaire, i.e. les clairvoyances de la désirabilité des élèves, de la contre-utilité perçue et de la contre-

¹¹⁰ Soulignons que l'indépendance entre clairvoyance des élèves et clairvoyance perçue est également retrouvée pour les trois autres types de clairvoyance, i.e les clairvoyances de la désirabilité ($r = .09$, ns), de la contre-utilité ($r = .09$, ns) et de la contre-désirabilité ($r = .05$, ns).

¹¹¹ Rappelons que l'une des hypothèses importantes des analyses de régression multiple est l'absence de multicollinéarité. Afin de vérifier cette hypothèse, chaque prédicteur des différents modèles que nous présenterons a été soumis à un test de *tolérance* (indice calculé sur la base des liens linéaires qu'entretient un prédicteur avec les autres : plus l'indice s'éloigne de 0, moins le risque de multicollinéarité est élevé). Si nous ne nous arrêtons pas ici sur ces statistiques, notons simplement qu'aucun problème de multicollinéarité n'a été observé dans les modèles que nous avons testés. En effet, les indices calculés n'étaient jamais inférieurs à .50, valeur bien au-dessus du seuil potentiellement problématique de .20 fixé par Menard (1995, cité par Field, 2005).

désirabilité perçue¹¹². Ces deux modèles de régression sont présentés dans le tableau 10. Tous deux sont significatifs (modèle 1 : $F(6, 138) = 21.58, p < .001$; modèle 2 : $F(9, 135) = 16.28, p < .001$).

	Modèle 1	Modèle 2
Score aux ECR	.53**	.52**
Niveau de la classe	-.03	-.05
Redoublement	-.14*	-.11 ^(t)
Garçon	-.05	-.04
Clairvoyance de l'utilité	.03	-.01
Clairvoyance de l'utilité perçue	.26**	.25**
Clairvoyance de la désirabilité		.01
Clairvoyance de la contre-utilité		.09
Clairvoyance de la contre-désirabilité		.15*
R^2 ajusté	.46	.49

Note. N = 144. Les coefficients de régression présentés sont standardisés (β). Les β suivis de deux étoiles (**) sont significatifs à $p < .01$, ceux suivis d'une étoile (*) à $p < .05$ et ceux suivis du signe ^(t) sont tendanciellement significatifs à $p < .07$.

Tableau 10. *Deux propositions de modèle explicatif du jugement scolaire.*

À la lecture de ce tableau, on observe que plusieurs de nos prédictions sont confirmées en ce qui concerne nos quatre premières variables indépendantes. Ainsi, sans surprise, le jugement scolaire est largement dépendant des performances effectives des élèves (score aux ECR). On constate également comme prévu que les élèves redoublants sont jugés plus sévèrement par leur enseignant que les élèves non redoublants. Cet effet n'est toutefois plus que tendanciel dans le modèle 2. En revanche, quel que soit le modèle, nos résultats ne montrent aucun effet du niveau moyen de la classe et du sexe des élèves. Ainsi, si les corrélations présentées un

¹¹² Bressoux et Pansu (1998, 2001, 2003, 2007) ainsi que Dompnier et al. (2006, 2007) intègrent habituellement la profession du père à leurs modèles. Même si nous avons relevé cette information, au moins deux raisons nous poussent dans cette étude à l'exclure de nos modèles. Premièrement, ces auteurs montrent généralement un effet limité de cette variable. Secondement, la profession du père est une variable catégorielle qui contient, même après une catégorisation très grossière (e.g. niveau 1 de la nomenclature de l'Insee), plus de deux modalités. Cela nous obligerait à recourir au *dummy coding* (voir par exemple Field, 2005), procédure qui augmenterait substantiellement le nombre de nos variables indépendantes, ce qui n'est pas forcément souhaitable au vu de notre échantillon relativement modeste (153 élèves). Signalons toutefois que la prise en compte dans nos modèles de la profession du père ne modifie en rien le sens des résultats que nous allons présenter.

peu plus haut laissent penser qu'être un garçon pesait négativement sur le jugement scolaire, cet effet disparaît lorsque les autres variables de nos modèles sont contrôlées. Nos deux modèles indiquent ensuite, comme on pouvait s'y attendre suite aux corrélations présentées plus haut, un effet important de la clairvoyance de l'utilité perçue et une absence d'effet de la clairvoyance de l'utilité des élèves sur le jugement scolaire. Quant aux trois autres types de clairvoyance ajoutés dans le modèle 2, seul l'effet de la clairvoyance de la contre-désirabilité sociale des élèves se maintient lorsque les autres variables sont contrôlées. Notons enfin que le modèle 2 explique significativement plus de variance que le modèle 1 ($F_{\text{incrémentiel}}(3, 135) = 3.42, p < .05$). Sur la base de ce critère, on peut ainsi penser que le modèle 2 est celui qui permet le mieux de rendre compte – néanmoins avec trois variables de plus que le modèle 1 – du jugement scolaire.

La suite de nos analyses a consisté à comparer le modèle 1 à un nouveau modèle incluant non plus les clairvoyances de l'utilité sociale des élèves et perçue, mais les clairvoyances de la normativité de l'internalité des élèves et perçue. Celles-ci correspondent aux nombres moyens d'explications internes choisies par les élèves et les enseignants en consigne de valorisation sociale¹¹³. Le modèle 3 contient ainsi également six prédicteurs et a été testé sous la forme suivante : Jugement scolaire = $B_0 + B_1\text{ECR} + B_2\text{NiveauClasse} + B_3\text{Redoublement} + B_4\text{Garçon} + B_5\text{ClairvoyanceNormativitéInternalitéElèves} + B_6\text{ClairvoyanceNormativitéInternalitéPerçue}$. Le tableau 11 présente en parallèle les résultats des modèles 1 et 3 (modèle 3 : $F(6, 138) = 17.06, p < .001$). Il indique que le modèle 3 est moins performant que le modèle 1 pour rendre compte du jugement scolaire (R^2 ajusté = .40 vs .46). Une analyse séparée de nos différents prédicteurs montre surtout que cette baisse de variance expliquée est due principalement au type de clairvoyance considéré (clairvoyances de l'internalité vs clairvoyances de l'utilité sociale). En effet, alors que les effets de notre premier bloc de prédicteurs (scores aux ECR, niveaux de la classe, redoublement, garçon) restent stables, voire augmentent légèrement dans le modèle 3, l'effet de la perception de la clairvoyance par les enseignants disparaît lorsque cette perception n'implique plus la clairvoyance de l'utilité sociale (modèle 1), mais la clairvoyance de la normativité de l'internalité (modèle 3). Et la clairvoyance de la normativité de l'internalité des élèves ne prédit pas davantage le jugement scolaire que la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves. Ces résultats semblent ainsi indiquer que la clairvoyance permet de prédire plus efficacement le jugement scolaire

¹¹³ Les participants obtenaient ainsi des scores moyens allant de 0 (aucune explication interne choisie) à 1 (que des explications internes choisies).

lorsqu'elle se rattache directement à la valeur sociale (ici l'utilité sociale) que lorsqu'elle se rattache à un contenu (ici la norme d'internalité).

	Modèle 1	Modèle 3
Score aux ECR	.53 **	.62 **
Niveau de la classe	-.03	-.05
Redoublement	-.14 *	-.15 *
Garçon	-.05	-.04
Clairvoyance de l'utilité	.03	Clair. de la normativité de l'internalité .02
Clairvoyance de l'utilité perçue	.26 **	Clair. de la normativité de l'internalité perçue .04
R^2 ajusté	.46	.40

Note. N = 144. Les coefficients de régression présentés sont standardisés (β). Les β suivis de deux étoiles (**) sont significatifs à $p < .01$ et ceux suivis d'une étoile (*) à $p < .05$.

Tableau 11. *Comparaison entre deux modèles du jugement scolaire, l'un incluant les clairvoyances de l'utilité sociale, l'autre les clairvoyances de l'internalité.*

Toutefois, certains argueront peut-être que dans le modèle 3, l'internalité est appréhendée de manière globale, ce qui pourrait dissimuler certains effets. Dompnier (2006) tend en effet à montrer que les explications internes stables (trait, habileté) vs les explications internes instables (effort, intention) ne renverraient pas nécessairement à la même valeur sociale, et encore moins à la même utilité et désirabilité sociales. Il arrive à la même conclusion lorsqu'il distingue les explications internes se rapportant à des événements positifs de celles se rapportant à des événements négatifs. Si ce sont ces résultats qui nous ont entre autres poussé, comme nous le mentionnions déjà à la section 5.2, à rattacher directement le concept de clairvoyance aux deux dimensions de la valeur sociale, il se pourrait néanmoins que la prise en compte des différentes clairvoyances découlant de ces deux distinctions suffisent à prédire autant si ce n'est mieux le jugement scolaire que ne le font les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales. Nous avons alors testé deux modèles supplémentaires prenant chacun en compte l'une de ces deux distinctions. Ces deux modèles (modèles 4 et 5) incorporent chacun huit types différents de clairvoyance de l'internalité. Sans entrer dans les détails, notons simplement que ces modèles obtiennent un pourcentage de variance expliquée inférieur au modèle 1 et 2, soit 45% pour le modèle construit suite à la distinction entre

explications stables et instables et 43% pour le modèle découlant de la distinction entre événements positifs et négatifs (voir annexe 4). Ces résultats viennent ainsi appuyer l'idée que, de manière générale, avoir (ou être perçu comme ayant) des connaissances de ce qui est utile ou désirable et de ce qui ne l'est pas entraîne davantage un jugement scolaire favorable que le fait de savoir (ou d'être perçu comme sachant) que l'internalité est normative et l'externalité contre-normative.

5.3.6 Discussion

Nos résultats ont tout d'abord montré, contrairement à nos prédictions, une absence de lien entre les différents types de clairvoyance des élèves et la perception qu'en a leur enseignant, et plus particulièrement, pour ce qui nous intéressait ici, entre la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves et sa perception par leur enseignant, ce qui nous a fait abandonner d'emblée notre modèle initial (revoir figure 1). Les deux modèles de régression que nous avons alors testés ont ensuite mis en évidence que le jugement scolaire était dépendant d'une part de la clairvoyance de l'utilité perçue et d'autre part de la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves. Il semble ainsi 1) que la clairvoyance de la contre-valeur sociale détermine elle aussi, à l'instar de la clairvoyance de la valeur sociale, un jugement scolaire favorable et 2) que la dimension de désirabilité sociale n'est pas, comme on aurait pu le penser *a priori*, absente du jugement scolaire. Concernant le premier point, nos résultats montrent un certain effet plafond du score de clairvoyance de la désirabilité des élèves (presque la moitié des élèves – 48.4% – ont un score qui se situe dans le quart supérieur de l'échelle), effet qui pourrait expliquer en partie à la fois l'absence d'effet de cette variable et l'effet important, par répercussion, de la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves sur le jugement scolaire. Cet effet plafond nous semble néanmoins insuffisant pour rendre entièrement compte de nos résultats, ce qui nous incite à penser en définitive qu'être clairvoyant de ce qui n'est pas valorisé socialement (ou tout du moins de ce qui n'est pas désirable socialement) ne peut être considéré comme totalement indépendant d'un jugement (en tout cas scolaire) positif. Nos résultats viennent ainsi quelque peu relativiser ceux obtenus par Bressoux et Pansu (2007) et Desponds (2005). En ce qui concerne le second point, Pansu et Beauvois (2004) avancent que, si les jugements institutionnels sont théoriquement ancrés sur l'utilité sociale, plusieurs raisons pourraient cependant expliquer l'intervention de la dimension de désirabilité sociale¹¹⁴. Ils défendent

¹¹⁴ Si Pansu et Beauvois se focalisent sur les conduites d'évaluation en milieu professionnel (recrutement), certaines raisons qu'ils avancent nous semblent cependant valables pour le jugement scolaire.

ainsi que certaines formes organisationnelles entraîneraient les évaluateurs à ancrer leur jugement avant tout sur la dimension de désirabilité sociale. Cela pourrait bien être le cas de l'école où le rapport élève-enseignant semble se confondre en grande partie avec un rapport enfant-adulte impliquant une part plus importante aux relations interpersonnelles et sociales. Mais juger les élèves en fonction de leur désirabilité sociale serait toutefois difficilement avouable pour les enseignants puisque s'éloignant de leur rôle institutionnel¹¹⁵. « Quel autre choix s'offre alors [à l'évaluateur] que d'ajuster ou de transférer ses conclusions émotives et affectives en termes d'utilité et légitimer ainsi ses décisions à l'endroit du candidat » (Pansu & Beauvois, 2004, p. 181). Si tel est le cas, cela devrait se traduire dans notre étude par un lien entre les clairvoyances de la (contre-)désirabilité des élèves et les clairvoyances de la (contre-)utilité perçues par les enseignants. Force est pourtant de constater que ce n'est pas le cas, ce qui nous conduit à penser que les enseignants ne jugent pas leurs élèves *uniquement* en fonction de leur clairvoyance de ce qui est désirable et surtout, dans notre étude, de ce qui est contre-désirable, jugement qu'ils légitiment ensuite en termes de clairvoyances de la (contre-)utilité sociales, mais qu'ils jugent leurs élèves *à la fois* en fonction de leur clairvoyance de la dimension désirable et en fonction de leur clairvoyance de la dimension utile. Cela accepté, deux nouvelles hypothèses peuvent être avancées pour expliquer nos résultats. La première consiste à penser que si les enseignants tiennent à la fois compte de la dimension utile et de la dimension désirable dans leur jugement scolaire, celles-ci pourraient cependant être mobilisées de manière différente. Pansu et Beauvois (2004) avancent en effet, sur la base d'un certain nombre de résultats expérimentaux (e.g. Dubois & Le Poulter, 1991), que « les évaluateurs ne peuvent, pas plus que d'autres personnes, avoir accès aux processus qui dirigent leur jugement » et que par conséquent « ils peuvent être affectés par une information tout en étant convaincus qu'ils ont été affectés par une autre » (pp. 179-180). Ainsi, la dimension utile, parce qu'en relation directe avec le rôle institutionnel des enseignants, serait prise en compte de manière *consciente* par ces derniers, et c'est pourquoi les élèves perçus comme clairvoyants de l'utilité sociale seraient les mieux évalués. Par contre, la dimension désirable, officiellement absente des conduites d'évaluation scolaire, s'immiscerait de manière *inconsciente* dans le jugement des enseignants, ce qui expliquerait pourquoi la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves, mais pas sa perception par les enseignants, influence positivement le jugement scolaire.

¹¹⁵ La loi scolaire vaudoise du 12 juin 1984 précise (art. 3) que l'un des buts de l'école est de permettre à l'enfant « de trouver sa place dans la société », but, on l'aura compris, clairement utilitaire (loi consultable à l'adresse <<http://www.vd.ch/fr/organisation/services/direction-generale-de-lenseignement-obligatoire/presentation/lois-et-reglements/>>).

Une seconde hypothèse alternative peut toutefois être envisagée. Il se pourrait en effet que les enseignants ne soient en définitive pas si naïfs que cela et qu'ils sachent par expérience que la désirabilité de leurs élèves joue un rôle non négligeable dans leur jugement scolaire, même s'ils ont bien conscience que celle-ci n'est pas un critère institutionnel d'évaluation. Mais qu'un enseignant ait conscience qu'il juge favorablement les élèves qu'il perçoit comme désirables ne garantit pas pour autant qu'il jugera favorablement les élèves qu'il perçoit comme clairvoyants de la (contre-)désirabilité. En effet, dans le rapport interpersonnel qui lie un enseignant à ses élèves, il se peut qu'un enseignant qui perçoit un élève comme clairvoyant de la (contre-)désirabilité voit avant tout en lui un élève capable de jouer avec ses propres sentiments, de le manipuler affectivement, caractéristiques, on s'en doute, fort peu désirables¹¹⁶. Par contre, être clairvoyant de la (contre-)désirabilité aurait l'avantage pour les élèves de les aider à faire croire à leur enseignant qu'ils sont désirables, ce qui expliquerait pourquoi la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves, elle, influence positivement le jugement des enseignants. Le lecteur se demandera alors peut-être pourquoi il n'en va pas de même pour les clairvoyances de l'utilité et de la contre-utilité. Nous pensons que la clairvoyance de la dimension utile n'a pas la même signification pour l'enseignant. En effet, si être clairvoyant de la (contre-)utilité pourrait traduire une certaine capacité des élèves à paraître performants aux yeux de leur enseignant alors qu'ils ne le sont pas, capacité qui pourrait, à l'instar de la clairvoyance de la (contre-)désirabilité, quelque peu déplaire aux enseignants, cela montre également une certaine compréhension du fonctionnement social fort utile pour trouver sa place dans la société, ce qui est, rappelons-le, l'un des buts que s'est fixé l'école vaudoise. Ainsi, un élève perçu comme clairvoyant de la (contre-)utilité serait pour l'enseignant un élève qui a atteint certains objectifs scolaires – ce qui ne peut manquer au passage de valoriser son propre travail d'enseignant – et serait par conséquent évalué positivement.

Les deux hypothèses que nous venons de développer, bien que séduisantes *a priori*, ne permettent cependant pas d'expliquer pourquoi, si les enseignants tiennent compte dans leur jugement scolaire – que ce soit de manière consciente ou inconsciente – et de la dimension utile et de la dimension désirable, seule la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves a un effet positif sur leur jugement scolaire. Elles ne permettent pas non plus d'expliquer l'absence de lien observé entre les quatre types de clairvoyance des élèves et la perception

¹¹⁶ Ces caractéristiques pourraient se traduire par des traits comme "faux", "menteur" ou "hypocrite" dont on connaît, à la suite de Le Barbenchon et al. (2005), l'aspect très peu désirable.

qu'en ont les enseignants. Cela est surtout vrai pour la clairvoyance de la dimension utile. En effet, pour la clairvoyance de la dimension désirable, notre seconde hypothèse, en soutenant que les enseignants jugent positivement les élèves clairvoyants de la contre-désirabilité parce qu'il croient que ceux-ci sont "naturellement" désirables, permet d'expliquer à la fois pourquoi ils ne jugent pas mieux les élèves qu'ils perçoivent comme clairvoyants de la dimension désirable (ce ne sont pas des élèves "naturellement" désirables) et pourquoi ils ne perçoivent pas ces élèves comme clairvoyants de cette dimension (ils ne sont pas clairvoyants, ils sont "naturellement" comme ça). En revanche, comment expliquer que les élèves perçus comme clairvoyants de la dimension utile, et bien évalués en conséquence, ne soient en définitive pas les mêmes que les élèves qui sont réellement clairvoyants de cette dimension ? Ces réflexions nous ont conduit à poser une troisième et dernière hypothèse. Celle-ci se base sur l'idée d'une perception différente des consignes entre les élèves et les enseignants. Il est en effet possible que les élèves aient appréhendé les consignes de valorisation et de dévalorisation sociales comme des consignes de désirabilité sociale ("je dois répondre afin que mon enseignant m'aime/me déteste") alors que les enseignants ont de leur côté considéré celles-ci comme des consignes d'utilité sociale ("je dois répondre comme l'auraient fait mes élèves pour que je les trouve performants/non performants"). Et si l'on accepte que les deux composantes de la valeur sociale sont relativement indépendantes¹¹⁷, cela implique alors qu'exprimer de la désirabilité sociale exclut en grande partie la possibilité d'exprimer de l'utilité sociale, et vice versa. Par exemple, lorsqu'un participant cochait la première explication de l'item 1 (voir annexe 3), il indiquait un score d'utilité élevé (0.61) mais un score de désirabilité très faible (-1.04). Les élèves, en appréhendant les consignes comme des consignes de désirabilité sociale, se différencieraient ainsi moins en fonction de leur clairvoyance de la dimension utile qu'en fonction de leur clairvoyance de la dimension désirable, ce qui expliquerait pourquoi seule la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves a provoqué un effet positif sur le jugement scolaire. À l'inverse, les enseignants, en appréhendant les consignes comme des consignes d'utilité sociale, différencieraient les élèves moins en fonction de leur clairvoyance de la dimension désirable qu'en fonction de leur clairvoyance de la dimension utile, ce qui expliquerait pourquoi seule la clairvoyance de l'utilité perçue a entraîné un effet positif sur le jugement scolaire. Cette hypothèse semble ainsi pouvoir expliquer à la fois les résultats concernant les clairvoyances de la dimension désirable et ceux concernant les clairvoyances de la dimension utile. Elle a de plus l'avantage

¹¹⁷ Dompnier (2006) montre une corrélation moyenne de .20 entre l'utilité et la désirabilité des explications du QISC (non réduit).

d'expliquer l'absence de lien observé entre les clairvoyances des élèves et la perception qu'en a leur enseignant. Cela nous amène alors à penser que l'utilisation d'une procédure séparant clairement la mesure des clairvoyances de la désirabilité et de la contre-désirabilité de celle des clairvoyances de l'utilité et de la contre-utilité¹¹⁸ pourrait permettre de mettre en évidence un lien entre les clairvoyances des élèves et la perception qu'en a leur enseignant. Nous pensons de plus qu'une telle procédure révélerait, puisque le jugement scolaire semble en définitive être un jugement ancré autant sur la désirabilité que sur l'utilité sociales, un effet de chaque clairvoyance sur le jugement scolaire, ou pour le moins des clairvoyances de la valeur sociale (vs de la contre-valeur sociale).

Nous avons enfin montré, en comparant nos premiers modèles de régression (modèles 1 et 2) à des modèles incluant les clairvoyances de la normativité et de la contre-normativité de l'internalité des élèves et perçues (modèles 3, 4 et 5), que les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales provoquent des effets que les clairvoyances de l'internalité ne provoquent pas. Ainsi, alors que les modèles 1 et 2 révèlent la forte influence de la perception qu'ont les enseignants de la clairvoyance de leurs élèves (clairvoyance de l'utilité sociale perçue) sur le jugement scolaire, ce dernier ne dépend pas (modèles 3 et 5) ou que peu (modèle 4) de cette perception lorsque les modèles impliquent les clairvoyances de l'internalité. Il semble donc que les clairvoyances de la dimension utile et désirable soient des indicateurs plus performants du jugement scolaire que les clairvoyances de l'internalité. Cela est sans doute dû au fait que les jugements internes ne sont pas tous porteurs de la même utilité et de la même désirabilité sociales (comme le met en évidence notre étude 1b), hétérogénéité de valeur qui atténuerait quelque peu l'effet des clairvoyances de l'internalité sur le jugement scolaire.

5.4 Pour continuer...

Le cheminement que nous avons suivi dans ce premier chapitre empirique nous a conduit petit à petit à délaisser la notion de *clairvoyance normative* (Py & Somat, 1991, 1996), lui préférant celle de *clairvoyance de la valeur sociale*, et plus précisément de *clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales*. Notre première étude (étude 1a), basée sur l'idée que certains contenus (jugements internes, autosuffisants) sont systématiquement porteurs d'utilité sociale et que d'autres (jugements ancrés individuellement) le sont systématiquement de

¹¹⁸ En demandant par exemple aux participants de répondre au questionnaire une première fois selon une consigne de désirabilité sociale et une seconde fois selon une consigne d'utilité sociale.

désirabilité sociale, nous a permis de montrer que, globalement, la clairvoyance de l'autosuffisance apportait bien un surplus de valeur sur le plan de l'utilité sociale et la clairvoyance de l'ancrage individuel un surplus de valeur sur le plan de la désirabilité sociale. En revanche, nos résultats étaient nettement plus mitigés en ce qui concerne la clairvoyance de l'internalité, ce qui nous a conduit à réaliser notre deuxième étude. Celle-ci (étude 1b), en mettant en évidence que les quelques résultats inattendus obtenus lors de notre première étude pouvaient être en partie imputés au fait que les jugements aussi bien internes qu'autosuffisants ou ancrés individuellement saturaient de manière hétérogène sur les dimensions d'utilité et de désirabilité sociales, nous a amené à revisiter la notion de clairvoyance normative. En effet, du fait que la valeur des jugements ne semble pas systématiquement dépendante de leur contenu, il nous est apparu dès lors plus opportun, pour étudier l'impact de la clairvoyance sur le jugement d'évaluateurs, de considérer non plus les clairvoyances de différents contenus, mais de considérer directement les clairvoyances des deux dimensions de la valeur sociale. Notre troisième étude (étude 2) réalisée en contexte scolaire montre alors que la prise en compte de ces deux types de clairvoyance semble en effet plus pertinente que la prise en compte de la clairvoyance de l'internalité pour prédire le jugement scolaire. Cette étude met également en évidence, contrairement à nos prédictions, que la clairvoyance de la dimension utile (et plus précisément dans notre étude de l'utilité sociale perçue) n'est pas la seule à avoir un impact sur le jugement scolaire, puisque c'est également le cas de la clairvoyance de la dimension désirable (dans notre étude, la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves). Il semble ainsi que les jugements institutionnels, appelés par Beauvois (1976) *conduites sociales d'évaluation*, ne soient pas, comme proposé théoriquement, uniquement des jugements d'utilité sociale. Si le jugement scolaire paraît être à la fois ancré sur les dimensions utiles et désirables, il se pourrait que certains contextes, institutionnels ou non, mobilisent des jugements ancrés principalement, voire uniquement sur l'utilité sociale, alors que cela serait l'inverse pour d'autres. Cela revient à dire, pour reprendre un vocabulaire propre à la connaissance évaluative, que les critères d'évaluation qu'utilise un évaluateur pourraient varier en fonction du rapport social que ce dernier entretient avec l'évalué. À suivre cette logique, il paraît dès lors nécessaire, pour prédire l'influence des clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales sur les jugements d'évaluateurs, de connaître la ou les dimension(s) de la valeur sociale que ces jugements prennent en compte, i.e. les critères d'évaluation utilisés par l'évaluateur, et par conséquent de connaître le rapport social qui lie l'évaluateur à l'évalué. C'est cette idée que nous avons tenté de creuser dans le prochain chapitre.

CHAPITRE 6

Interactions sociales, critères d'évaluation et expression de jugements utiles vs désirables

Nous avons vu au chapitre 1 que le fonctionnement d'une organisation nécessiterait, entre autres, d'évaluer les différents agents sociaux qui la constituent, tâche qu'elle délèguerait à certains d'entre eux (Beauvois, 2005). Toutefois, cette activité évaluative ne serait pas réservée à certains agents des groupes organisationnels. En effet, Beauvois (1990) défend par ailleurs que tout individu, pour évoluer dans son environnement social, a plus besoin de connaître ce que vaut autrui, i.e. de connaître ce qu'il peut ou doit faire avec, que de connaître les caractéristiques descriptives de ce même autrui. C'est ce qu'il appelle la connaissance *évaluative* (voir chapitre 4). Ainsi, les individus, au même titre que les groupes organisationnels, auraient besoin d'évaluer autrui pour "fonctionner" dans leur environnement. Évaluer serait par conséquent une activité présente dans toute interaction sociale. Et si les individus comme les organisations, pour évoluer dans leur environnement, ont autant besoin d'évaluer les autres, c'est pour une raison quelque peu triviale qui peut se résumer ainsi : nous ne sommes pas tous égaux. En termes marxistes puis bourdieusiens, cela revient à dire que nous ne possédons pas tous les mêmes *capitaux*. Bourdieu (1979, 1980) distingue trois formes de capital : le capital économique (revenu et patrimoine), le capital culturel (savoir, savoir-faire, compétences, forme d'élocution, diplômes...) et le capital social (réseau de relations). De manière plus générique, Bourdieu parle également de capital *symbolique*, i.e. toute forme de capital perçue et reconnue dans un champ social donné. Une société où tout le monde posséderait exactement les mêmes capitaux symboliques serait une société dans laquelle la valeur sociale de chaque individu serait strictement la même, et

partant une société où évaluer autrui n'aurait aucune utilité. Force est pourtant de constater qu'une telle société n'existe pas. Ainsi, parce que les êtres humains seraient toujours, au moins potentiellement, inégaux en termes de capitaux, toute interaction sociale impliquerait une activité évaluative. Autrement dit, alors que Watzlawick, Helmick Beavin et Jackson (1972) affirment qu'« on ne peut pas ne pas communiquer » (p. 48), nous défendons qu'*on ne peut pas ne pas évaluer*. Les capitaux symboliques fonctionneraient alors comme des critères d'évaluation dans la connaissance évaluative d'autrui. Cela accepté, nous nous sommes interrogé sur les facteurs qui déterminent les critères d'évaluation dans une interaction sociale donnée. En effet, tout laisse penser que les critères qu'utilisera une personne pour en évaluer une autre seront dépendants de la nature de leur interaction sociale.

Newcomb, Turner et Converse (1970) définissent de façon minimale une interaction (sociale) comme « un quelconque ensemble de comportements observables provenant de deux ou plusieurs individus dont on peut supposer à juste raison qu'ils réagissent l'un par rapport à l'autre » (pp. 11-12). L'idée d'action réciproque sous-tendue par cette définition se retrouve chez Weber (1995) sous les termes d'*activité sociale*. Celui-ci avance en effet que « l'activité sociale [...] peut s'orienter d'après le comportement passé, présent ou attendu éventuellement d'autrui » (p. 52). Ainsi, c'est parce que Léon s'est comporté, se comporte ou pourrait se comporter de façon économe (i.e., évalué comme tel) que Jean lui demandera de gérer le budget de son entreprise. Le comportement économe de Léon fonctionne donc ici comme un critère d'évaluation positif pour Jean, critère qui détermine en retour son comportement (ou son activité sociale). Imaginons maintenant que Jean ne soit plus un entrepreneur, mais un flambeur invétéré, adepte des casinos et des soirées champagne. Le comportement économe de Léon risque fort d'être ici pour Jean, certes toujours un critère d'évaluation, mais cette fois un critère d'évaluation négatif. Pourquoi ? Parce que l'activité sociale que souhaite entreprendre Jean avec Léon n'est pas la même. En effet, alors que Jean-l'entrepreneur souhaitait confier la gestion du budget de son entreprise à Léon, Jean-le-flambeur désire faire la fête sans compter avec Léon, et peut-être lui demander de l'argent lorsqu'il sera à sec. Ainsi, nous soutenons que les critères d'évaluation utilisés par une personne sont principalement fonction de l'activité sociale que celle-ci entreprend ou souhaite entreprendre avec autrui. Plus précisément, nous défendons que les critères qu'une personne utilisera pour évaluer autrui dépendront de la représentation qu'elle se fait de l'activité sociale qu'elle entreprend ou souhaite entreprendre avec lui. Nous avons alors cherché à déterminer les critères d'évaluation propre à chaque activité sociale. Cependant, comme nous l'avons fait

jusqu'ici, nous nous sommes moins intéressé aux critères d'évaluation en eux-mêmes (en tant que contenus) propres à chaque activité sociale qu'aux dimensions de la valeur sociale (utilité et désirabilité sociales) qu'ils sous-tendent.

Dans une recherche relativement ancienne, Wish et Kaplan (1977) ont cherché à montrer comment la communication entre deux personnes était affectée par la relation qui les unit et le contexte situationnel dans lequel elles se trouvent. En fait, ce que Wish et Kaplan appellent un "contexte situationnel" correspond à peu de chose près à ce que nous appelons, à la suite de Weber (1995), une activité sociale¹¹⁹ (e.g. regrouper ses connaissances et ses compétences afin de résoudre un problème difficile, échanger ses vues sur un politicien que les deux n'aiment pas¹²⁰). Le matériel de cette recherche consiste en 120 épisodes de communications issus du croisement de 12 relations (e.g. mari et femme, superviseur et employé) avec 10 contextes situationnels (i.e. 10 activités sociales). Des étudiants ont la double tâche d'estimer la similitude entre toutes les paires possibles de ces épisodes de communication et de juger chacun de ces épisodes sur 14 échelles bipolaires (e.g. très coopératif *vs* très compétitif, très personnel *vs* très impersonnel). Plusieurs analyses multidimensionnelles de type INDSCAL permettent alors à Wish et Kaplan de dégager cinq dimensions qui peuvent être considérées comme les principes organisateurs (Doise, 1990) des représentations qu'ont les sujets des différents épisodes de communication. Ces dimensions sont respectivement les suivantes : 1) coopératif-amical (*vs* compétitif-hostile), 2) intense (*vs* superficiel), 3) inégalitaire (*vs* égalitaire), 4) formel (*vs* informel) et 5) orienté vers la tâche (*vs* non orienté vers la tâche). Une analyse séparée des relations et des activités sociales (des contextes situationnels) conduit ensuite Wish et Kaplan à situer chaque relation et chaque activité sociale sur ces cinq dimensions. Ainsi, pour ne parler à ce stade que des activités sociales, et pour ne citer qu'un exemple, "se blâmer l'un l'autre quand une sérieuse erreur a été commise" serait perçu comme une activité très compétitive-hostile, alors que "regrouper ses connaissances et ses compétences afin de résoudre un problème difficile" serait au contraire perçu comme une activité très coopérative-amicale. Cela dit, la question est maintenant de savoir si l'utilisation de critères d'évaluation utiles *vs* désirables lors d'une activité sociale est dépendante de la position de cette dernière sur ces cinq dimensions. Autrement dit, il s'agit de savoir si le caractère plus ou moins coopératif-amical, intense, inégalitaire, formel et/ou orienté vers la

¹¹⁹ Voir également la notion de *but* proposée par Graham, Argyle et Furnham (1980).

¹²⁰ Notre traduction (voir Wish & Kaplan, 1977, p. 241). Idem pour les autres exemples tirés de Wish et Kaplan (1977) que nous mentionnerons par la suite.

tâche d'une activité sociale détermine le type de critères d'évaluation (utiles vs désirables) utilisé lors de cette activité.

Selon nous, le recours à des critères d'évaluation utiles vs désirables dépendra principalement de la position des activités sociales sur la cinquième et dernière dimension (orienté vers la tâche vs non orienté vers la tâche). Cette dimension oppose des activités sociales comme "regrouper ses connaissances et ses compétences afin de résoudre un problème difficile" ou "travailler pour un objectif commun avec une personne dirigeant l'autre" (orientées vers la tâche) à des activités sociales comme "se parler l'un l'autre lors d'un grand rassemblement" ou "échanger ses vues sur un politicien que les deux n'aiment pas" (non orientées vers la tâche). Le terme de "tâche" renvoie à l'idée d'une activité *commandée par une nécessité*, que cette nécessité soit une finalité en soi (e.g. fabriquer un produit) ou un moyen d'atteindre cette finalité (e.g. entretenir les machines servant à fabriquer un produit). En d'autres termes, les personnes se représenteraient une activité sociale comme une tâche lorsque celle-ci est motivée par des enjeux sociaux qui dépassent le cadre strict des motivations personnelles, ce qui serait bien le cas des deux premiers exemples ci-dessus ("regrouper ses connaissances/compétences *afin de résoudre un problème difficile*", "travailler *pour un objectif commun*")¹²¹. On sait par ailleurs, à la suite de Beauvois (1976, 1995), que l'utilité sociale d'une personne traduit sa capacité à satisfaire ou non les nécessités du fonctionnement social (i.e. les enjeux sociaux) alors que sa désirabilité sociale reflète sa capacité à satisfaire ou non les motivations personnelles des gens (voir chapitre 4). Nous défendons ainsi, sans prendre beaucoup de risque, que lorsque l'activité sociale est orientée vers la tâche (donc motivée par des enjeux sociaux), l'évaluation d'autrui se fera sur la base de critères utiles. En revanche, lorsque l'activité sociale n'est pas orientée vers la tâche (donc découle uniquement des motivations personnelles, ce qui semble bien être le cas des deux derniers exemples ci-dessus), l'évaluation d'autrui se fera sur la base de critères désirables. Cela revient à dire que les activités sociales orientées vers la tâche impliqueraient surtout de l'utilité sociale et que celles non orientées vers la tâche impliqueraient surtout de la désirabilité sociale.

Cela accepté, on peut toutefois se demander si l'activité sociale qu'entreprend ou que souhaite entreprendre une personne est le seul facteur qui détermine les critères (utiles vs désirables)

¹²¹ En ce sens, l'opposition "orienté vers la tâche vs non orienté vers la tâche" correspond assez précisément à la distinction qu'opère Weber (1995) entre les activités sociales orientées *rationnellement en finalité* et les activités sociales orientées *affectuellement*.

qu'elle utilisera pour évaluer autrui. En effet, Dubois (2006) soutient, à la suite de Beauvois (1990), que la connaissance évaluative qu'une personne a d'un objet correspond à « la connaissance de ce qu'il vaut dans *le rapport social qui les lie*¹²² » (p. 82). Cette définition suggère que le rapport social qu'entretiennent deux personnes conditionne aussi les critères d'évaluation que l'une utilisera à l'égard de l'autre. Cette affirmation trouve un certain soutien dans une recherche de Moliner (2000) construite à partir des résultats de Wish (1976) et ses collaborateurs (Wish & Kaplan, 1977 ; Wish, Deutsch & Kaplan, 1977), résultats qui appuient l'idée que les relations sociales sont perçues, au même titre que les activités sociales, comme plus ou moins orientées vers la tâche¹²³. Moliner (2000, étude 1) parvient en effet à montrer 1) que lorsque la situation expérimentale induit une relation orientée vers la tâche, les sujets, placés en position d'évaluateurs, préfèrent les cibles internes, cibles que l'on sait par ailleurs porteuses d'utilité sociale (e.g. Dubois, 2000, 2005 ; Cambon, 2006b) alors que 2) lorsque la situation expérimentale induit une relation non orientée vers la tâche (socioémotionnelle-informelle), les sujets préfèrent les cibles autocomplaisantes, cibles qui selon Dubois (2000) sont avant tout porteuses de désirabilité sociale. Plus récemment, Aubert et Dubois (2008) ont obtenu des résultats allant dans le même sens. Ces résultats indiquent que la relation recruteur-candidat, *a priori* orientée vers la tâche, implique des critères d'évaluation davantage utiles que désirables, alors que c'est l'inverse lorsque la relation est (*a priori*) non orientée vers la tâche (entre deux copains). Il semble ainsi que le caractère orienté vers la tâche *vs* non orienté vers la tâche des relations sociales¹²⁴, au même titre que le caractère orienté vers la tâche *vs* non orienté vers la tâche des activités sociales, permettent de prédire les critères utiles *vs* désirables qu'utilisera une personne pour évaluer autrui. Sans remettre en cause cette affirmation, nous pensons cependant que si la relation sociale qui unit deux personnes influence les critères d'évaluation utilisés par ces personnes, c'est parce

¹²² C'est nous qui soulignons.

¹²³ Notons cependant que les résultats des deux recherches de Wish (1976) et de Wish et al. (1977) diffèrent quelque peu des résultats de la recherche de Wish et Kaplan (1977). Il ressort en effet de ces deux recherches, qui ne portent que sur les relations sociales, non plus cinq mais quatre dimensions structurant les relations sociales. Plus précisément, si les trois premières dimensions sont les mêmes que celles dégagées par Wish et Kaplan (1977), la dernière, nommée "socioémotionnel-informel *vs* orienté vers la tâche-formel", confond les dimensions 4 et 5 mises en évidence par Wish et Kaplan. Cela s'expliquerait par le fait que les relations d'affaires, orientées vers la tâche, seraient généralement également des relations formelles, alors que les relations familiales ou d'amitié, non orientées vers la tâche (socioémotionnelles), seraient en règle générale également des relations informelles (Wish & Kaplan, 1977).

¹²⁴ Cette opposition nous paraît traduire à peu de chose près la distinction que fait Weber entre respectivement les *sociations* et les *communalisations*. Weber (1995) nomme *sociation* une relation sociale fondée « sur un compromis [ou une coordination] d'intérêts motivés rationnellement (en valeur ou en finalité) » et *communalisation* une relation sociale fondée « sur le sentiment subjectif (traditionnel ou affectif) des participants d'appartenir à une même communauté » (p. 78).

qu'une relation sociale traduit *un ensemble d'activités sociales typiques* qui, elles, déterminent les critères d'évaluation. Autrement dit, la représentation d'une relation sociale donnée renverrait à un certain nombre d'activités sociales habituellement entreprises dans ce type de relation, activités sociales qui renverraient à leur tour à l'utilisation de critères d'évaluation spécifiques. On peut par exemple supposer que c'est parce que les activités sociales typiques d'une relation entre deux amis proches seraient non orientées vers la tâche (e.g. bavarder de tout et de rien, partager ses états d'âme) que cette relation sociale impliquerait avant tout des critères d'évaluation désirables. En ce sens, l'activité sociale serait plus déterminante que la relation sociale pour prédire les critères utiles vs désirables qu'utilisera une personne pour en évaluer une autre. C'est bien ce que semble soutenir certains résultats de Wish et Kaplan (1977) indiquant que l'activité sociale a nettement plus de poids que la relation sociale dans la représentation du caractère orienté vers la tâche vs non orienté vers la tâche d'un épisode de communication. Notons cependant qu'alors que Wish et ses collaborateurs parlent de *relations sociales*, les théoriciens de la connaissance évaluative préfèrent utiliser les termes de *rapports sociaux*. Si ces deux expressions peuvent apparaître comme synonymiques, elles semblent néanmoins renvoyer chez ces auteurs à des sens quelque peu différents. En effet, la notion de relation sociale nous paraît exprimer avant tout chez Wish et ses collaborateurs, bien que non définie explicitement, l'idée d'une "mise en présence" de deux agents sociaux. Ces auteurs opérationnalisent ainsi les relations sociales par les agents sociaux qui les composent (e.g. "mari et femme", "superviseur et employé", "partenaires commerciaux"). En revanche, pour les théoriciens de la connaissance évaluative, la notion de rapport social semble sous-tendre *directement* l'idée d'activité sociale, comme le soulignent les exemples fournis par Dubois (2006), exemples qui correspondent à des verbes substantivés ("rapport d'élevage", "rapport d'enseignement", "rapport de séduction"). Ce que Beauvois ou Dubois appellent un rapport social ne traduirait ainsi rien d'autres qu'une activité sociale assez générale (élever, enseigner, séduire). Aussi lorsque ces auteurs définissent la connaissance évaluative comme la connaissance de ce que vaut une personne (ou un objet) *dans un rapport social donné*, ils semblent surtout défendre l'idée que cette connaissance (et donc les critères d'évaluation utilisés) est fonction de l'*activité sociale* que de la *relation sociale*.

La représentation du caractère orienté vers la tâche vs non orienté vers la tâche (ou socioémotionnel) des activités sociales et des relations sociales conditionnerait ainsi l'utilisation de critères d'évaluation utiles vs désirables. Doit-on en conclure pour autant que

les autres dimensions dégagées par Wish et ses collaborateurs n'ont aucune incidence sur les critères d'évaluation utilisés ? Somat et Martin (2008) soutiennent en effet – et parviennent à montrer – que la valeur en jeu dans une relation sociale (utilité *vs* désirabilité sociales) dépend non seulement de la présence ou non d'enjeux sociaux (i.e. du caractère orienté ou non orienté vers la tâche de la relation), mais également du caractère inégalitaire *vs* égalitaire de cette relation : plus une relation serait inégalitaire (relation de recrutement, scolaire, de travail), plus elle impliquerait de l'utilité sociale. Des résultats de Moliner (2000, étude 3) suggèrent pour leur part que plus une situation est perçue comme compétitive (*vs* coopérative), plus elle impliquerait de l'utilité sociale. Nous ne remettons pas en cause ces résultats. Nous pensons cependant que si les dimensions “inégalitaire *vs* égalitaire” et “compétitif *vs* coopératif” des activités et des relations sociales conditionnent en partie les critères d'évaluation qu'utilisera une personne, c'est *uniquement* parce que ces dimensions entretiennent une corrélation positive avec la dimension “orienté vers la tâche *vs* non orienté vers la tâche”. C'est bien ce que semblent indiquer les résultats de Wish (1976) puisque celui-ci relève des corrélations de .35 et de .63 entre la dimension “orienté vers la tâche *vs* non orienté vers la tâche” et respectivement les dimensions “inégalitaire *vs* égalitaire” et “compétitif *vs* coopératif”¹²⁵. Par exemple, les relations sociales typiques des groupes organisationnels (e.g. entre un recruteur et un demandeur d'emploi, entre un chef et son subordonné, entre un professeur et un étudiant) seraient à la fois des relations orientées vers la tâche et des relations inégalitaires (correspondant à ce que Beauvois, 2005, appelle des *rapports de soumission*). De ce fait, certains auteurs seraient amenés à croire que le caractère inégalitaire *vs* égalitaire ou compétitif *vs* coopératif d'une activité ou d'une relation sociale sont des facteurs décisifs pour prédire les critères utiles *vs* désirables qu'utilisera une personne pour en évaluer une autre. Nous défendons pour notre part qu'il n'en est rien. Il suffit pour s'en persuader de penser à la relation entre deux partenaires commerciaux. Selon les résultats de Wish et ses collaborateurs¹²⁶, cette relation est perçue comme très égalitaire et plutôt coopérative, et devrait donc impliquer, à suivre Somat et Martin (2008) et Moliner (2000), des critères d'évaluation avant tout désirables. Intuitivement, on pressent pourtant qu'il peut en être autrement, ce qui ne nous surprend guère puisque cette relation est d'autre part perçue comme plutôt orientée vers la tâche. Nous retiendrons ainsi que seule la dimension “orienté vers la tâche *vs* non orienté vers la tâche” d'une activité ou d'une relation sociales permet, selon

¹²⁵ Rappelons cependant que cette recherche ne porte que sur des relations sociales.

¹²⁶ Les recherches de Wish (1976), Wish et Kaplan (1977) et Wish et al. (1977) indiquent toutes des résultats similaires.

nous, de déterminer les critères d'évaluation qu'utilisera une personne. La relative capacité prédictive des deux autres dimensions résulterait uniquement du lien positif qu'elles observent avec cette dernière.

Nous étions resté à la fin du chapitre précédent sur l'idée que le surplus de valeur qu'apporte à une personne sa clairvoyance de l'utilité sociale vs sa clairvoyance de la désirabilité sociale des jugements dépendrait du rapport sociale qui la lie à la personne qui l'évalue. À la suite des considérations exposées ci-dessus, nous pouvons maintenant émettre l'hypothèse plus précise que l'évaluation d'une personne 1) dépendra de sa clairvoyance de l'utilité sociale des jugements lorsque l'activité sociale ou la relation sociale qui la lie à autrui est orientée vers la tâche et 2) dépendra de sa clairvoyance de la désirabilité sociale des jugements lorsque l'activité sociale ou la relation sociale qui la lie à autrui n'est pas orientée vers la tâche. Autrement dit, nous prédisons que *lorsque les éléments qui définissent une situation d'interaction seront orientés vers la tâche, l'évaluation devrait surtout s'effectuer à partir de critères utiles, et ce faisant, plus l'individu sera clairvoyant à l'endroit de ces critères, meilleure sera son évaluation dans cette situation. De même, lorsque les éléments qui définissent une situation d'interaction seront non orientés vers la tâche, l'évaluation devrait surtout s'effectuer à partir de critères désirables, et ce faisant, plus l'individu sera clairvoyant à l'endroit de ces critères, meilleure sera son évaluation dans cette situation.*

Cette hypothèse nous a amené à réaliser trois nouvelles recherches. La première (étude 3) est plutôt descriptive puisqu'elle a consisté à étudier le type de critères d'évaluation (utiles/désirables) qu'impliquent un certain nombre d'activités sociales et de relations sociales. Toutefois, comme nous venons de le voir, cette étude est sous-tendue par l'hypothèse selon laquelle l'utilisation de critères d'évaluation utiles vs désirables sera fonction du caractère orienté vs non orienté vers la tâche des activités et des relations sociales. Cette étude nous a en outre conduit à relever, comme nous l'avions déjà fait dans l'étude 1b, l'utilité et la désirabilité sociales d'une nouvelle série de jugements (internes, autosuffisants et ancrés individuellement). Nos deux dernières recherches (études 4 et 5) ont alors été construites, sur la base des résultats obtenus lors de l'étude 3, afin de tester le lien entre les différents éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale et les jugements (utiles vs désirables) que préféreraient entendre une personne de la part d'autrui.

6.1 Étude 3 : Valeur sociale en jeu dans les activités et les relations sociales et valeur sociale des jugements

Cette étude poursuit deux objectifs : 1) de déterminer les représentations qu'ont les gens de l'utilité et de la désirabilité sociales de différents jugements et 2) d'étudier les représentations qu'ont les gens des critères (utiles/désirables) utilisés pour évaluer autrui dans différentes activités et relations sociales. Concernant ce second point, si nous avons postulé, à la suite des travaux de Wish et ses collaborateurs, que la valeur sociale en jeu dans une activité sociale ou une relation sociale devrait dépendre en grande partie de la position de ces dernières sur la dimension "orienté vers la tâche vs non orienté vers la tâche", cela ne va pas pour autant sans soulever quelques questions. En effet, alors que Wish et ses collègues appréhendent les caractéristiques "orienté vers la tâche" et "non orienté vers la tâche" comme les deux pôles d'une même dimension, nous avons vu (chapitre 4) que les théoriciens de la connaissance évaluative considèrent l'utilité et la désirabilité sociales comme deux dimensions distinctes et *a priori* orthogonales, chacune possédant un pôle positif (utile/désirable) et un pôle négatif (non utile/non désirable). Cela nous conduit à penser que, à l'instar des jugements dont on sait depuis l'étude 1b (voir également Dompnier, 2006) que certains sont perçus à la fois comme utiles et désirables, certaines activités ou relations sociales pourraient impliquer l'utilisation de critères d'évaluation et utiles et désirables. Tel pourrait être le cas, par exemple, de la relation entre un parent et son enfant. On peut en effet supposer que si une partie des activités sociales qu'un parent entreprend ou souhaite entreprendre avec son enfant est non orientée vers la tâche (e.g. donner de l'affection, s'amuser, partager ses émotions) et entraîne par conséquent l'utilisation de critères d'évaluation désirables, une autre partie de ces activités pourrait quant à elle être orientée vers la tâche, i.e. être motivée par les nécessités du fonctionnement familial (e.g. se répartir les tâches ménagères, prescrire des heures de rentrée) et impliquerait de ce fait l'utilisation de critères d'évaluation utiles¹²⁷. Ainsi, certaines relations sociales, parce qu'elles renverraient à la fois à des activités sociales orientées et non orientées vers la tâche, sous-tendraient l'utilisation de critères d'évaluation et utiles et désirables. Il se pourrait néanmoins que les activités sociales elles-mêmes suggèrent, bien que de manière moins évidente, l'utilisation de critères d'évaluation à la fois utiles et désirables.

¹²⁷ Un parent pourrait également entreprendre un certain nombre d'activités motivées par les nécessités du fonctionnement non plus familial mais social. En effet, on peut penser que la société délègue implicitement aux parents le rôle d'éducateur, i.e. le rôle de préparer, au même titre que l'école, leurs enfants à satisfaire les exigences du fonctionnement social. Cette activité sociale d'éduquer serait ainsi orientée vers la tâche, i.e. motivée par des enjeux sociaux, et impliquerait par conséquent elle aussi l'utilisation de critères d'évaluation utiles.

L'activité "d'organiser un concert" pourrait par exemple à la fois être motivée par des enjeux sociaux (faire tourner la salle de spectacle) et par des motivations personnelles (pouvoir écouter un chanteur que l'on aime) et impliquer de ce fait des critères d'évaluation utiles comme désirables. Weber (1995) souligne d'ailleurs, à la suite de la distinction qu'il opère entre les activités sociales orientées *rationnellement en finalité* (i.e. vers la tâche) et les activités sociales orientées *affectuellement* (i.e. non orientées vers la tâche), qu'il est très rare qu'une activité sociale « s'oriente *uniquement* d'après l'une ou l'autre de ces sortes d'activité » (p. 57)¹²⁸. Voyons ce qu'il en est sur le plan empirique.

6.1.1 Population

Pour cette étude, nous avons interrogé 202 étudiants suivant le cours de première année d'introduction à la méthodologie en psychologie de l'Université de Lausanne. Ces étudiants avaient en moyenne 21.89 ans (écart-type = 5.62) et, conformément à ce que l'on observe habituellement dans ce genre de classe, une immense majorité était des femmes (80.2%). Ceux-ci étaient répartis en trois groupes : un premier groupe devait juger de la valeur sociale des jugements ($n = 66$), un deuxième groupe devait juger de la valeur sociale en jeu dans des activités sociales ($n = 70$) et enfin, un troisième groupe devait juger de la valeur sociale en jeu dans des relations sociales ($n = 66$). Notons que les participants de ces trois groupes ne se différencient ni sur le plan de l'âge ($F(2, 199) = .46$, ns), ni sur le plan du sexe ($\chi^2(2) = .63$, ns).

6.1.2 Matériel et procédure

Notre matériel était constitué de trois livrets de 25 pages format A5 chacun. Construits sur le même modèle que celui utilisé dans la première phase de l'étude 1b, ces livrets portaient sur l'un des trois objets que nous souhaitons étudier, à savoir, soit des jugements, soit des activités sociales, soit des relations sociales. La première page de chaque livret contenait la consigne à suivre ainsi que deux questions relatives au sexe et à l'âge des participants. Les 24 pages qui suivaient étaient toutes construites d'après un modèle identique et impliquaient, selon le livret, soit 24 jugements, soit 24 activités sociales, soit 24 relations sociales.

¹²⁸ Weber (1995) soutient très logiquement un peu plus loin qu'il en irait de même en ce qui concerne les relations sociales, notant que « la grande majorité des relations sociales ont *en partie* le caractère d'une communalisation, *en partie* celui d'une sociation » (p. 79).

6.1.2.1 Les jugements

Sur les 24 jugements que nous avons construits, 8 traduisaient la dimension d’internalité, 8 la dimension d’autosuffisance et 8 la dimension d’ancrage individuel. Pour chaque dimension, l’un des huit items correspondait à un item unique, très général, censé résumer à lui seul la dimension en question. Ces items étaient inspirés d’un questionnaire de clairvoyance normative construit dans le cadre d’un projet de recherche entrepris en partenariat avec quatre collègues français¹²⁹. Les autres items étaient pour leur part tous inspirés de nos travaux antérieurs (Desponds, 2005). Cependant, à l’inverse des items utilisés dans les études 1a et 1b, nous avons cherché ici à construire des items qui soulignent clairement l’opposition entre ce qui relève du pôle individualiste (interne, autosuffisant, ancré individuellement) et ce qui relève du pôle collectiviste (externe, hétérosuffisant, ancré catégoriellement). C’est pourquoi un jugement individualiste était toujours suivi de son pendant collectiviste séparé par l’expression “plutôt que“, et vice versa. Ainsi, et par exemple, le premier jugement de notre questionnaire (voir annexe 5), qui est un jugement autosuffisant, se présentait sous la forme suivante : “pour bien se débrouiller dans ses activités courantes, il faut savoir ne compter que sur soi-même *plutôt que* savoir tirer les bonnes sonnettes“. Pour chaque dimension, la moitié des jugements correspondait à des jugements individualistes (internes, autosuffisants, ancrés individuellement) et l’autre moitié à des jugements collectivistes (externes, hétérosuffisants, ancrés catégoriellement)¹³⁰. Concernant les jugements internes/externes, nous avons de plus fait en sorte que les sous-dimensions “type d’événement“ (renforcement *vs* comportement) et “valence de l’événement“ (positif *vs* négatif) soient représentées de manière la plus équilibrée possible. Notons enfin que ces 24 jugements ont été répartis aléatoirement.

Exactement comme dans l’étude 1b, les 24 dernières pages du livret concernant les jugements débutaient chacune par un encadré présentant une personne exprimant l’un des 24 jugements. Et cela sous la forme suivante (ici l’item 1) :

La personne qui tient le propos suivant : « *pour bien se débrouiller dans ses activités courantes, il faut savoir ne compter que sur soi-même plutôt que savoir tirer les bonnes sonnettes* » se montre, à votre avis, plutôt comme quelqu’un :

Cet encadré était suivi des mêmes six échelles en six points utilisées dans l’étude 1b, échelles, rappelons-le, impliquant pour la moitié des traits utiles socialement et neutres en termes de

¹²⁹ Pascal Pansu, de l’Université Pierre Mendès France à Grenoble, Nadia Ferec et Alain Somat, de l’Université Rennes 2, et Alain Boyer, de l’Afp.

¹³⁰ Notons que les items uniques (items 6, 13 et 18) reflétaient toujours le pôle individualiste.

désirabilité sociale (“perfectionniste“, “discipliné“, “tenace“) et pour l’autre moitié des traits désirables socialement et neutres en termes d’utilité sociale (“gentil“, “affectueux“, “rigolo“)¹³¹. La tâche des participants consistait alors, pour chaque jugement, à indiquer sur chacune des six échelles si la personne exprimant ledit jugement montrait selon eux une image d’elle-même correspondant “pas du tout“ vs “tout à fait“ au trait impliqué par l’échelle. L’ordre des jugements était partiellement contrebalancé (1-24 vs 24-1).

6.1.2.2 Les activités sociales

Pour construire nos 24 activités sociales, nous nous sommes en partie inspiré des exemples proposés par Wish et Kaplan (1977) et par Graham et al. (1980). Ces activités sociales se voulaient assez générales et n’impliquaient pas de contextes d’interaction particuliers. Douze de ces activités peuvent être considérées comme plutôt orientées vers la tâche alors que les douze restantes comme plutôt non orientées vers la tâche. De plus, nos réflexions nous ont conduit à distinguer théoriquement trois types d’activités sociales en fonction de la participation des deux acteurs en présence. Le premier type regroupe des activités suggérant l’implication active des deux acteurs et peuvent de ce fait être qualifiées d’*activités bilatérales* (e.g. “tenter d’établir un compromis“). Les exemples proposés par Wish et Kaplan (1977) correspondent tous à ce type. Le deuxième type traduit des activités sociales sous-tendant que seul l’évaluateur prend part à l’action, ce que nous avons appelé des *activités unilatérales actives* (e.g. “être encouragé par quelqu’un“¹³²). Enfin, le troisième type correspond à des activités sociales où seul l’évalué agit. Bien que nous défendions plus haut que les critères qu’utilisera une personne pour en évaluer une autre devraient dépendre principalement de l’activité sociale qu’elle entreprend ou souhaite entreprendre (et non qu’entreprend ou que souhaite entreprendre *l’autre*), il nous a toutefois semblé intéressant d’étudier également ce type d’activité. C’est ce que nous avons appelé des *activités unilatérales passives* (e.g. “présenter son point de vue à quelqu’un“¹³³). Notons que, même si nous avons construit pour notre part des activités unilatérales actives et passives différentes,

¹³¹ Selon la liste de Le Barbenchon et al. (2005).

¹³² Sous-entendu que l’évalué est encouragé par l’évaluateur (c’est donc bien l’évaluateur qui est actif). Cette formulation (verbe sous sa forme passive) n’est cependant pas des plus heureuses et pourrait représenter une faiblesse de notre matériel. Nous allons y revenir de suite.

¹³³ Sous-entendu que l’évalué explique son point de vue à l’évaluateur (l’évaluateur est donc passif). On comprendra alors, au vu de la note précédente, et par rapport à l’idée défendue plus haut que les critères d’évaluation dépendent principalement de l’activité sociale que l’évaluateur (et non l’évalué) entreprend ou souhaite entreprendre, qu’il aurait été plus opportun que le sujet, dans nos formulations, soit l’évaluateur et non l’évalué.

une activité sociale donnée (en tant que contenu) peut aussi bien être unilatérale active qu'unilatérale passive : c'est uniquement la personne qui entreprendra l'activité sociale (l'évaluateur vs l'évalué) qui déterminera son caractère actif ou passif. Les 24 activités sociales que nous avons construites sont présentées dans l'annexe 6. Celles-ci ont été réparties aléatoirement dans le livret.

Les 24 dernières pages du livret concernant les activités sociales débutaient chacune par un encadré présentant l'une des 24 activités sociales. Cependant, cette présentation différait selon le caractère bilatéral ou unilatéral (actif ou passif) des activités sociales. En effet, lorsque l'activité sociale était bilatérale, nous supposons une évaluation réciproque de la part des deux acteurs, et cela à partir de la formulation suivante (ici l'item 3) :

Lorsque deux personnes *regroupent leurs compétences pour résoudre un problème*, à votre avis, chacune préférerait que l'autre se montre plutôt comme quelqu'un :

En revanche, lorsque l'activité sociale était unilatérale (active ou passive), nous suggérons, en distinguant une "personne X" d'une "autre personne", que seul l'un des acteurs évaluait l'autre, et plus précisément que seule l'"autre personne" évaluait la "personne X", comme dans l'exemple ci-dessous (item 1) :

Lorsqu'une personne X *se fait blâmer par une autre personne*, à votre avis, cette autre personne préférerait que la personne X se montre plutôt comme quelqu'un :

La tâche des participants était alors d'indiquer pour chaque activité sociale, et cela sur les mêmes six échelles que pour les jugements, comment selon eux chacune des personnes (activités bilatérales) ou "l'autre personne" (activités unilatérales) préférerait que l'autre se montre lors de l'activité en question. L'ordre des activités sociales était partiellement contrebalancé (1-24 vs 24-1).

6.1.2.3 Les relations sociales

Sur les 24 relations sociales que nous avons choisies pour cette étude, 19 correspondaient à la traduction de l'une des 25 relations sociales étudiées par Wish (1976) et ses collaborateurs (Wish et al., 1977)¹³⁴. Les cinq relations sociales restantes découlaient quant à elles de nos

¹³⁴ Notre travail de traduction nous a cependant conduit à modifier très légèrement l'intitulé de quatre d'entre elles. Ainsi, les relations "*professor and graduate student*" et "*teacher and young pupil*" ont été simplifiées et correspondent respectivement dans notre étude à "professeur et étudiant" et "enseignant et élève". La relation "*supervisor and employee*" a quant à elle été traduite par "patron et employé". Enfin, l'expression "frère et sœur" nous a semblé la plus adéquate pour traduire le terme de "*siblings*".

réflexions et renvoyaient toutes à des relations typiques de ce que Beauvois (2005) appelle les groupes organisationnels (“cadre et subalterne“, “commandant et soldat“, “deux collègues“, “chef et apprenti“ et “coach et athlète“). Catégoriser *a priori* chacune des relations sociales n’est pas toujours chose aisée et peut par conséquent prêter à discussion. On peut néanmoins considérer, avec comme critère la raison première qui fonde la relation¹³⁵, que 15 d’entre elles sont avant tout orientées vers la tâche (e.g. “recruteur et demandeur d’emploi“, “commandant et soldat“) alors que les 9 restantes sont d’abord non orientées vers la tâche (e.g. “deux amis proches“, “frère et sœur“). Notons également que nous avons considéré 10 de nos relations sociales comme égalitaires et les 14 autres comme inégalitaires (voir annexe 7), ce qui conditionnera leur présentation (voir ci-dessous). Nos 24 relations sociales ont été réparties aléatoirement dans le livret.

Les 24 dernières pages de ce troisième livret débutaient toutes par un encadré présentant l’une des 24 relations sociales. Toutefois, cette présentation était différente selon que les relations sociales correspondaient à une relation égalitaire ou inégalitaire, au même titre que le caractère bilatéral *vs* unilatéral des activités sociales modifiait la présentation de celles-ci. Lorsque la relation sociale était égalitaire, nous supposons un pouvoir d’évaluation égal entre les deux acteurs, et partant une évaluation réciproque de la part de ceux-ci. La formulation était alors la suivante (ici l’item 1) :

Dans une relation entre *deux négociateurs opposés*, à votre avis, chacun préférerait que l’autre se montre plutôt comme quelqu’un :

En revanche, lorsque nous considérions la relation sociale comme inégalitaire, nous présumons que seul le dominant (ou l’agent de pouvoir) évaluait le dominé (ou l’agent soumis), et la formulation était alors comme suit (ici l’item 2) :

Dans une relation entre *un serviteur et son maître*, à votre avis, le maître préférerait que son serviteur se montre plutôt comme quelqu’un :

Les participants avaient alors pour tâche d’indiquer pour chaque relation sociale, et cela toujours sur les mêmes six échelles présentées plus haut, comment selon eux chacun des deux acteurs (relations égalitaires) ou le dominant (relations inégalitaires) préférerait que l’autre se montre dans ladite relation sociale. L’ordre des relations sociales était partiellement contrebalancé (1-24 *vs* 24-1).

¹³⁵ Voir également les résultats de Wish et ses collaborateurs.

Notons enfin que les participants remplissaient l'un des trois livrets de manière individuelle lors d'une passation collective dans un grand auditoire de l'Université de Lausanne et que cette tâche nécessitait, quel que soit le livret, 10 à 15 minutes d'attention de leur part.

6.1.3 Résultats

Jugements, activités sociales et relations sociales ont tous été analysés selon la même démarche. Cette démarche était semblable à celle que nous avons suivie dans l'étude 1b (première phase). Nous commencerons par présenter les résultats concernant les jugements¹³⁶.

6.1.3.1 Utilité et désirabilité sociales des jugements

Nous avons tout d'abord réalisé, pour chaque jugement, une analyse en composantes principales (ACP) avec rotation Varimax sur les six échelles afin de vérifier si les réponses des participants se structuraient bien en fonction des deux dimensions de la valeur sociale. Cela semble être le cas pour 22 des 24 jugements puisque les deux premiers facteurs qui se dégagent des ACP regroupent bien d'un côté les trois échelles impliquant un trait utile et de l'autre les trois échelles impliquant un trait désirable. Selon les jugements, ces deux facteurs expliquent entre 61 et 80% de la variance ($M = 69.77$), l'écart entre ces deux facteurs ne dépassant jamais 16 points ($M = 4.95$). Pour les deux jugements restants (items 8 et 15), les résultats étaient moins concluants, l'un des traits utiles ("discipliné") étant plutôt associé aux autres traits désirables. Dans l'ensemble, ces premiers résultats correspondent à ceux que nous avons obtenus lors de l'étude 1b : les représentations des participants semblent se structurer pour une très large majorité des jugements (92%) en fonction des deux dimensions de la valeur sociale.

Nous avons alors agrégé d'un côté les scores des trois échelles impliquant un trait utile et de l'autre côté les scores des trois échelles impliquant un trait désirable. Nous obtenions ainsi un score d'utilité sociale et un score de désirabilité sociale pour chaque jugement¹³⁷. La différence (ou l'équivalence) entre ces deux scores a ensuite été observée à l'aide de tests t à

¹³⁶ Précisons que, pour les trois objets étudiés, les analyses que nous présenterons ont toutes porté sur l'ensemble des participants de chaque groupe, sans distinction de l'âge ou du sexe. Des analyses préalables n'ont en effet montré aucun effet de l'âge, et qu'un effet très marginal du sexe puisque celui-ci ne concerne que 6 des 144 scores qui nous intéressent ici (3 pour les jugements, 2 pour les activités sociales et 1 pour les relations sociales).

¹³⁷ Notons que, comme dans l'étude 1b, ces scores n'ont pas été centrés réduits (scores Z), mais ont par contre été amputés de la moyenne théorique (3.5) afin que celle-ci soit égale à zéro. Tel sera également le cas par la suite des scores concernant les activités et les relations sociales.

deux échantillons dépendants. Enfin, nous avons classé les jugements en neuf catégories selon leur position (pôle positif, neutre, pôle négatif) et sur la dimension d'utilité sociale et sur la dimension de désirabilité sociale (voir Le Barbenchon et al., 2005 ; voir également chapitres 4 et 5). Notons cependant que nos critères de catégorisation étaient différents de ceux utilisés dans l'étude 1b. En effet, alors que dans l'étude 1b, un jugement était considéré comme neutre (en termes d'utilité/de désirabilité sociales) lorsqu'il obtenait un score (d'utilité/de désirabilité sociales) ne différant pas significativement de la moyenne théorique, la relative importance de nos effectifs rendait ici ce critère quelque peu caduc puisque même des scores très proches de la moyenne théorique différaient significativement de celle-ci. Ne souhaitant pas non plus nous baser sur les seuils chiffrés proposés par Le Barbenchon et al. (2005) qui nous semblent quelque peu arbitraires (ces auteurs considèrent comme neutres en termes d'utilité/de désirabilité sociales les traits et les professions dont le score d'utilité/de désirabilité sociales ne diverge pas de plus de .25 de la moyenne), nous avons alors opté pour des analyses de classes (cluster). Plus précisément, une analyse de classes a été effectuée pour chacune des deux dimensions de la valeur sociale. Le recoupement de ces deux analyses nous a alors permis de classer les 24 jugements dans l'une des neuf catégories déjà évoquées. Précisons toutefois que si cette classification facilite la lecture de nos résultats, ce sont néanmoins les scores concrets d'utilité et de désirabilité sociales de chaque jugement qui nous intéressent avant tout ici¹³⁸. Ces différents résultats sont présentés de façon synthétique dans le tableau 12. Regroupés par catégorie, les 24 jugements ne représentent que six des neuf catégories possibles¹³⁹. Ce tableau permet de constater une certaine hétérogénéité entre les jugements, tant sur le plan de l'utilité sociale que sur le plan de la désirabilité sociale. Ainsi, certains jugements semblent perçus comme très utiles (e.g. item 7) ou très désirables socialement (e.g. item 23) alors que d'autres sont au contraire perçus comme particulièrement non utiles (e.g. item 8) ou non désirables socialement (e.g. items 8 et 14). De plus, alors que certains jugements paraissent être porteurs d'autant d'utilité que de désirabilité sociales (e.g. items 2 et 15), d'autres obtiennent des scores radicalement différents sur ces deux dimensions (e.g. items 5 et 23).

¹³⁸ Ainsi, et par exemple, si nous avons classé, suite à nos analyses de classes, le jugement no 9 dans la catégorie Un/Dn, il n'en demeure pas moins que celui-ci peut être considéré comme plutôt utile socialement (voir le tableau qui suit).

¹³⁹ Les abréviations utilisées sont les mêmes que dans les chapitres précédents. Pour rappel : U+ = utile, Un = neutre en termes d'utilité, U- = non utile, D+ = désirable, Dn = neutre en termes de désirabilité et D- = non désirable.

	Score U	Score D	Différence U/D	Catégorie
8. Externe	-.95 (.93)	-1.39 (.87)	.44* (1.07)	U-/D-
14. Externe	-.30 (.99)	-1.55 (.94)	1.25* (1.24)	
2. Externe	-.06 (.88)	-.02 (1.13)	-.04 (1.11)	U-/Dn
12. Externe	-.59 (1.11)	-.03 (.99)	-.56* (1.09)	
15. Ancré catégoriellement	-.24 (.79)	-.15 (.90)	-.09 (.86)	
19. Ancré catégoriellement	-.11 (.78)	-.41 (.78)	.30* (.93)	
20. Ancré catégoriellement	.16 (.93)	-.07 (.88)	.23 (1.06)	
11. Hétérosuffisant	-.08 (1.19)	.46 (.87)	-.54* (1.24)	U-/D+
17. Hétérosuffisant	-.37 (1.23)	.36 (.96)	-.73* (1.40)	
21. Hétérosuffisant	.24 (1.15)	.43 (1.06)	-.19 (1.20)	
24. Hétérosuffisant	-.31 (1.23)	.68 (.78)	-.99* (1.42)	
3. Ancré catégoriellement	.28 (.78)	-.15 (.89)	.43* (1.01)	Un/Dn
9. Autosuffisant	.71 (1.03)	-.05 (1.20)	.76* (1.19)	
6. Ancré individuellement	.49 (.80)	.63 (.82)	-.14 (1.13)	Un/D+
10. Ancré individuellement	.24 (.70)	.75 (.79)	-.51* (.97)	
16. Ancré individuellement	.25 (.84)	.71 (.98)	-.46* (1.06)	
22. Ancré individuellement	.31 (.71)	.97 (.92)	-.66* (1.09)	
23. Interne	.25 (.72)	1.34 (.94)	-1.09* (1.04)	
1. Autosuffisant	1.25 (.99)	-.46 (.85)	1.71* (1.03)	U+/Dn
4. Autosuffisant	.93 (1.08)	-.69 (.93)	1.62* (1.23)	
5. Interne	1.12 (.88)	-.65 (.83)	1.77* (1.11)	
7. Interne	1.40 (1.15)	.12 (1.04)	1.28* (1.28)	
13. Autosuffisant	1.28 (.91)	-.16 (.92)	1.44* (.97)	
18. Interne	.97 (1.24)	.02 (1.04)	.95* (1.26)	

Note. Dans la quatrième colonne, les scores suivis d'une étoile (*) indiquent que la différence entre les score d'utilité et de désirabilité sociales est significative à $p < .05$, un score positif signifiant que le score d'utilité est supérieur au score de désirabilité, un score négatif signifiant l'inverse. Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 12. *Utilité et désirabilité sociales des 24 jugements.*

On observe néanmoins une certaine régularité dans la valorisation des jugements selon leur type. Ainsi, les jugements reflétant le pôle collectiviste sont plutôt considérés comme non utiles et/ou non désirables socialement, exception faite des items hétérosuffisant qui sont perçus comme plutôt désirables. À l'inverse, les jugements renvoyant au pôle individualiste sont plutôt jugés utiles (internes, autosuffisants) ou désirables socialement (ancrés

individuellement). Ces résultats semblent ainsi aller globalement dans les sens de ceux relevés antérieurement par Dubois et Beauvois (2005), Dubois (2005) ou encore Cambon et al. (2006), ce que viennent aussi confirmer des analyses basées sur les scores moyens d'utilité et de désirabilité sociales de chaque type de jugement (voir tableau 13).

		Score U	Score D
Type de jugement	Interne	.94 (.55)	.21 (.59)
	Externe	-.47 (.63)	-.75 (.64)
	Autosuffisant	1.04 (.70)	-.34 (.66)
	Hétérosuffisant	-.13 (.83)	.48 (.67)
	Ancré individuellement	.32 (.49)	.76 (.63)
	Ancré catégoriellement	.02 (.56)	-.19 (.55)

Note. Pour chaque ligne et chaque tiers de colonne, les scores diffèrent significativement à $p < .01$ (tests t à deux échantillons dépendants). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 13. *Utilité et désirabilité sociales moyennes de chaque type de jugement.*

Ce tableau montre que les jugements internes sont perçus en moyenne comme plus utiles que désirables. C'est également le cas des jugements externes, bien que cette différence soit moins marquée. On constate en outre que les jugements internes sont jugés en moyenne plus utiles et plus désirables que les jugements externes. En ce qui concerne la dimension d'autosuffisance, les jugements autosuffisants sont considérés en moyenne comme plus utiles que désirables, et comme plus utiles que les jugements hétérosuffisants. En revanche, les jugements hétérosuffisants sont considérés en moyenne comme plus désirables qu'utiles, et comme plus désirables que les jugements autosuffisants. Enfin, les jugements ancrés individuellement sont perçus en moyenne comme plus désirables qu'utiles, alors que l'inverse est observé pour les jugements ancrés catégoriellement. Ces derniers restent toutefois considérés comme moins utiles que les jugements ancrés individuellement. Des analyses supplémentaires (analyses de variance intrasujet et tests post hoc de Bonferroni) indiquent également que les jugements internes et autosuffisants sont en moyenne jugés plus utiles que les jugements ancrés individuellement, alors que ces derniers sont en moyenne jugés plus désirables que les jugements internes qui sont eux-mêmes jugés en moyenne plus désirables que les jugements

autosuffisants¹⁴⁰. Ces résultats supportent ainsi globalement l'idée défendue par bon nombre d'auteurs de l'approche sociocognitive des normes sociales que les jugements individualistes (au sens large) sont plus valorisés que les jugements collectivistes, et que les jugements internes et autosuffisants sont avant tout porteurs d'utilité sociale alors que les jugements ancrés individuellement sont d'abord porteurs de désirabilité sociale. Cependant, cela ne doit pas nous faire oublier pour autant la particularité de chaque jugement. En effet, les résultats de cette étude – comme ceux de l'étude 1b – montrent également que tout jugement est porteur d'une utilité et d'une désirabilité sociales spécifiques. La prise en compte de cette spécificité nous paraît par conséquent nécessaire à la compréhension des processus d'évaluation. Voyons maintenant ce qu'il en est de la valeur sociale en jeu dans les activités sociales.

6.1.3.2 Utilité et désirabilité sociales en jeu dans les activités sociales

Les ACP que nous avons réalisées pour chaque activité sociale montrent que les représentations sociales de 21 des 24 activités sociales se structurent bien en fonction des deux dimensions de la valeur sociale puisque les deux premiers facteurs dégagés regroupent d'une part les trois échelles impliquant un trait utile et d'autre part les trois échelles impliquant un trait désirable. Ces deux facteurs expliquent entre 56 et 75% de la variance ($M = 64.52$) et l'écart de variance expliquée entre ces deux facteurs n'excède jamais 16 points ($M = 5.48$). Pour les trois activités sociales restantes, soit le trait utile "discipliné" est associé aux trois traits désirables (items 1 et 18), soit le trait désirable "rigolo" est associé aux trois traits utiles (item 17). Il apparaît ainsi qu'une très large majorité des activités sociales (88%), au même titre que les jugements, est bien appréhendée par les participants en fonction des deux dimensions de la valeur sociales. Nous avons alors agrégé les scores des trois échelles impliquant un trait utile et les scores des trois échelles impliquant un trait désirable afin d'obtenir un score d'utilité et un score de désirabilité sociales pour chaque activité sociale. Ces scores reflètent les représentations qu'ont les participants des critères d'évaluation (plus ou moins utiles et plus ou moins désirables) utilisés lors d'une activité sociale. Nous avons ensuite testé la différence entre ces deux scores à l'aide de tests t à deux échantillons dépendants, puis nous avons classé en neuf catégories les activités sociales selon les mêmes

¹⁴⁰ Scores d'utilité : $F(2, 130) = 47.78, p < .001$; $\eta_p^2 = .42$. Scores de désirabilité : $F(2, 130) = 79.04, p < .001$; $\eta_p^2 = .55$.

critères que pour les jugements. Ces résultats sont présentés dans le tableau 14. Notons qu'ici seules cinq des neuf catégories possibles sont représentées.

	Score U	Score D	Différence U/D	Catégorie
1. Se faire blâmer par quelqu'un	-.16 (1.12)	-.31 (1.28)	.15 (1.23)	U-/D-
6. Se faire juger par quelqu'un	.08 (1.30)	-.09 (1.46)	.17 (1.71)	
7. S'accuser mutuellement	-.46 (1.26)	-.33 (1.48)	-.13 (1.99)	
9. Critiquer quelqu'un	-.39 (1.24)	.29 (1.74)	-.68* (2.16)	
18. Se disputer avec quelqu'un	-.50 (.93)	.18 (1.54)	-.68* (1.74)	
4. Exprimer ses soucis à quelqu'un	.07 (.86)	.80 (1.05)	-.73* (1.24)	Un/Dn
11. Se confier à quelqu'un	.02 (1.03)	1.08 (.87)	-1.06* (1.24)	
14. Tenter d'établir un compromis	.24 (1.00)	.64 (.96)	-.40* (1.44)	
10. Se complimenter mutuellement	.40 (1.22)	1.54 (.81)	-1.14* (1.53)	Un/D+
13. Remercier quelqu'un	.32 (1.08)	1.56 (.78)	-1.24* (1.35)	
15. Bavarder de tout et de rien...	-.49 (.98)	1.86 (.65)	-2.35* (1.17)	
17. Partager ses émotions...	-.03 (.91)	1.66 (.65)	-1.69* (1.04)	
23. Se faire féliciter par quelqu'un	.35 (1.13)	1.40 (.82)	-1.05* (1.37)	
2. Argumenter ses choix...	1.25 (.92)	.40 (1.09)	.85* (1.51)	U+/Dn
3. Regrouper ses compétences...	1.60 (.66)	.68 (1.05)	.92* (1.34)	
8. Élaborer ensemble une réflexion	1.55 (.73)	.65 (1.09)	.90* (1.41)	
12. Être averti d'un problème...	.67 (1.11)	.56 (1.03)	.11 (1.53)	
16. Essayer de clarifier une situation	1.06 (.98)	.49 (.94)	.57* (1.48)	
19. Présenter son point de vue...	1.09 (.90)	.82 (.85)	.27 (1.22)	
20. Travailler pour atteindre...	1.85 (.64)	.86 (.86)	.99* (1.12)	
22. Négocier ses intérêts respectifs	.49 (1.15)	.53 (.99)	-.04 (1.60)	
24. Se faire communiquer des infos...	.75 (.85)	.73 (.91)	.02 (1.06)	
5. Expliquer quelque chose...	1.33 (.75)	1.10 (.78)	.23 (1.18)	U+/D+
21. Être encouragé par quelqu'un	1.05 (.98)	1.18 (.84)	-.13 (1.28)	

Note. Dans la quatrième colonne, les scores suivis d'une étoile (*) indiquent que la différence entre les score d'utilité et de désirabilité sociales est significative à $p < .05$, un score positif signifiant que le score d'utilité est supérieur au score de désirabilité, un score négatif signifiant l'inverse. Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 14. *Utilité et désirabilité sociales en jeu dans les 24 activités sociales.*

Une première lecture de ce tableau permet de constater que, de manière générale, lorsqu'une personne est engagée dans une activité sociale avec autrui, elle préfère que cet autrui se montre plutôt de façon positive (utile et désirable). Il n'y a *a priori* rien d'étonnant à cela puisqu'on imagine mal qu'une personne qui choisit de s'engager dans une activité sociale avec autrui souhaite ensuite que ce dernier se montre comme quelqu'un de médiocre, exceptions faites peut-être des activités sociales qui trouvent leur légitimité, justement, dans la médiocrité de l'autre (e.g. items 1 et 6). Malgré cela, on observe une grande variabilité des scores entre les activités sociales, certaines obtenant des scores très élevés d'utilité sociale (e.g. items 2 et 20) ou de désirabilité sociale (e.g. items 15 et 17) alors que d'autres obtiennent des scores nettement moins élevés (e.g. items 1 et 7). Ce tableau indique également que si certaines activités sociales impliquent d'évaluer autrui autant en fonction de son utilité sociale que de sa désirabilité sociale (e.g. items 22 et 24), d'autres impliquent des critères d'évaluation avant tout utiles (e.g. items 3 et 20¹⁴¹) ou avant tout désirables (e.g. items 15 et 17). Ces résultats soutiennent ainsi l'idée que l'évaluation d'autrui dépendra de l'activité sociale que l'on entreprend avec lui. Cela accepté, nous avons alors voulu vérifier si les activités sociales que nous considérons *a priori* comme orientées vers la tâche impliquaient bien en moyenne des critères d'évaluation davantage utiles que désirables et les activités sociales que nous considérons *a priori* comme non orientées vers la tâche des critères d'évaluation davantage désirables qu'utiles. Pour ce faire, nous avons calculé un score moyen d'utilité et de désirabilité sociales pour chaque type d'activité (orienté vs non orienté vers la tâche)¹⁴². Ces résultats sont présentés dans le tableau 15.

¹⁴¹ Bien que classés tous deux dans la catégorie U+/D+ suite à nos analyses de classes, ces deux items sont néanmoins les deux items dont l'écart positif entre les scores d'utilité et de désirabilité sociales est le plus élevé. La même remarque peut être faite pour les deux exemples précédents : bien que regroupés avec d'autres items plutôt utiles et neutres en termes de désirabilité dans nos analyses de classes, les items 22 et 24 sont ceux dont l'écart entre les scores d'utilité et de désirabilité sociales est le plus faible.

¹⁴² Précisons que ces scores moyens ont été calculés à partir de l'écart à la moyenne théorique des scores des participants transformé *en valeur absolue*. En effet, ce qui nous intéresse ici, c'est de savoir si un certain type d'activité sociale (orienté vs non orienté vers la tâche) implique d'évaluer autrui plutôt en fonction de l'une ou de l'autre des deux dimensions de la valeur sociale. Ainsi, et par exemple, une activité obtenant un score d'utilité sociale de -2 et un score de désirabilité sociale de 0 serait une activité où, au même titre qu'une activité obtenant des scores respectivement de +2 et 0, la position d'autrui sur la dimension d'utilité sociale détermine davantage son évaluation que sa position sur la dimension de désirabilité sociale. Par conséquent, lorsque nous parlons par simplification de critères d'évaluation utiles et désirables, nous entendons des critères aussi bien utiles/désirables que non utiles/non désirables.

	Score U	Score D
Type d'activité sociale	Orientée vers la tâche 1.25 (.39)	1.00 (.46)
	Non orientée vers la tâche .91 (.36)	1.42 (.44)

Note. Pour chaque ligne et chaque colonne, les scores diffèrent significativement à $p < .01$ (tests t à deux échantillons dépendants). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 15. *Utilité et désirabilité sociales moyennes en jeu dans chaque type d'activité sociale.*

Notre hypothèse est ici corroborée. Les activités sociales orientées vers la tâche impliquent bien en moyenne des critères d'évaluation davantage utiles que désirables, alors que c'est l'inverse pour les activités sociales non orientées vers la tâche. De plus, les activités sociales orientées vers la tâche impliquent effectivement des critères d'évaluation en moyenne plus utiles et moins désirables que les activités sociales non orientées vers la tâche. On notera cependant que les activités sociales orientées vers la tâche supposent également l'utilisation non négligeable de critères d'évaluation désirables (1.00), l'inverse se vérifiant également pour les activités non orientées vers la tâche (.91). Ces résultats suggèrent, à la suite de Weber (1995), qu'une activité sociale ne serait jamais uniquement orientée ou uniquement non orientée vers la tâche, et partant qu'elle impliquerait toujours, bien qu'à des degrés divers, l'utilisation de critères d'évaluation et utiles et désirables.

6.1.3.3 Utilité et désirabilité sociales en jeu dans les relations sociales

Les ACP que nous avons effectuées pour les 24 relations sociales indiquent des résultats moins probants que ceux que nous avons obtenus pour les jugements et les activités sociales. En effet, les réponses des participants s'organisent en fonction des deux dimensions de la valeur sociale pour seulement 14 des 24 relations sociales (58%). Concernant ces 14 relations, les deux premiers facteurs dégagés, qui regroupent bien d'un côté les échelles impliquant un trait utile et de l'autre celles impliquant un trait désirable, expliquent entre 55 et 73% de la variance ($M = 63.79$), la différence de variance expliquée entre ces deux facteurs n'excédant jamais 12 points ($M = 3.57$). Pour les 10 relations sociales restantes (items 2, 3, 6, 7, 8, 11, 18, 22, 23 et 24), les deux facteurs mêlent en revanche à des degrés divers, selon les cas, les échelles impliquant un trait utile et celles impliquant un trait désirable. Ces résultats

pourraient trouver une explication chez Wish et Kaplan (1977). Ces auteurs montrent en effet que le caractère orienté *vs* non orienté vers la tâche d'un épisode de communication est largement plus conditionné par l'activité sociale que par la relation sociale, suggérant ainsi que la dimension "orienté *vs* non orienté vers la tâche" ne serait qu'un faible principe organisateur des représentations des relations sociales, ce qui pourrait expliquer, au vu du lien postulé entre cette dimension et l'utilisation de critères d'évaluation utiles *vs* désirables, les résultats moins univoques présentés ci-dessus.

Malgré ces résultats moins probants, nous avons procédé, comme pour les jugements et les activités sociales, d'une part à l'agrégation des scores des trois échelles impliquant un trait utile et d'autre part à l'agrégation des scores des trois échelles impliquant un trait désirable, et cela afin d'obtenir un score d'utilité et un score de désirabilité sociales pour chaque relation sociale. La différence entre ces deux scores a ensuite été éprouvée à l'aide de tests *t* à deux échantillons dépendants. Enfin, nous avons classé en neuf catégories les relations sociales à partir des mêmes critères que ceux ayant été utilisés pour les jugements et les activités sociales. Ces résultats sont présentés dans le tableau 16. Seules six des neuf catégories possibles sont représentées. On observe dans ce tableau une grande variabilité des scores d'utilité et de désirabilité sociales entre les relations sociales. Ainsi, et par exemple, alors qu'un "bon" ennemi serait quelqu'un qui se montre non utile et non désirable socialement (item 24), un "bon" adolescent serait au contraire quelqu'un qui se montre plutôt utile et désirable socialement aux yeux de ses parents (item 11). On constate également que si certaines relations impliquent des critères d'évaluation autant utiles que désirables (e.g. items 1 et 6), d'autres impliquent en revanche avant tout des critères d'évaluation utiles (e.g. items 12 et 15) ou désirables (e.g. items 5 et 14). Ces résultats appuient ainsi clairement l'idée que les critères qu'utilisera une personne pour en évaluer une autre seront déterminés en grande partie par la relation sociale qui unit ces dernières.

	Score U	Score D	Différence U/D	Catégorie
1. Deux négociateurs opposés	-.39 (.23)	-.27 (.22)	-.12 (.70)	
18. Deux ennemis personnels	-1.29 (.97)	-1.36 (.41)	.07 (.07)	U-/D-
24. Deux opposants politiques	-.70 (.48)	-1.06 (.95)	.36* (.35)	
6. Psychothérapeute et patient	.57 (.96)	.36 (.90)	.21 (.95)	
22. Mari et femme divorcés	-.12 (.87)	.25 (1.29)	-.37* (.96)	Un/Dn
23. Gardien et prisonnier	.28 (.72)	.53 (1.11)	-.25 (1.05)	
3. Mari et femme	.69 (.70)	2.20 (.35)	-1.51* (.71)	
5. Frère et sœur	.25 (.90)	2.08 (.49)	-1.83* (.92)	
7. Deux connaissances éloignées	-.03 (.88)	1.40 (1.07)	-1.43* (1.03)	
10. Infirmière et malade	.55 (1.06)	1.31 (.75)	-.76* (1.06)	Un/D+
13. Deux collègues	.61 (.88)	1.29 (.78)	-.68* (1.01)	
14. Deux amis proches	.43 (.95)	2.21 (.41)	-1.78* (.95)	
17. Deux fiancés	.75 (.79)	2.22 (.68)	-1.47* (1.08)	
21. Commandant et soldat	2.04 (.76)	-.73 (1.12)	2.77* (1.43)	U+/D-
2. Maître et serviteur	1.28 (.63)	.66 (.87)	.62* (.93)	
4. Cadre et subalterne	1.75 (.66)	.33 (1.04)	1.42* (1.36)	
8. Professeur et étudiant	1.99 (.50)	.57 (.85)	1.42* (.93)	
9. Chef et apprenti	1.94 (.61)	.62 (.91)	1.32* (1.02)	U+/Dn
12. Coach et athlète	2.33 (.40)	.17 (1.01)	2.16* (1.13)	
15. Recruteur et demandeur d'emploi	1.92 (.54)	.40 (.94)	1.52* (1.08)	
16. Enseignant et élève	1.83 (.55)	.74 (.68)	1.09* (.81)	
19. Patron et employé	1.81 (.63)	.57 (.71)	1.24* (.98)	
11. Parents et adolescent	1.25 (.77)	1.91 (.55)	-.66* (.73)	U+/D+
20. Parents et jeune enfant	1.01 (.86)	2.20 (.38)	-1.19* (.87)	

Note. Dans la quatrième colonne, les scores suivis d'une étoile (*) indiquent que la différence entre les scores d'utilité et de désirabilité sociales est significative à $p < .05$, un score positif signifiant que le score d'utilité est supérieur au score de désirabilité, un score négatif signifiant l'inverse. Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 16. *Utilité et désirabilité sociales en jeu
dans les 24 relations sociales.*

Nous avons alors voulu voir si les relations sociales pouvant être considérées *a priori*, mais également à la suite des travaux de Wish (1976) et ses collaborateurs (Wish et al., 1976 ; Wish et Kaplan, 1977), comme plutôt orientées vers la tâche impliquaient bien en moyenne des critères d'évaluation davantage utiles que désirables et les activités sociales pouvant être

considérées plutôt comme non orientées vers la tâche des critères d'évaluation davantage désirables qu'utiles. Dans ce dessein, et comme pour les activités sociales, un score moyen d'utilité et de désirabilité sociales pour chaque type de relation sociale (orienté vs non orienté vers la tâche) a été calculé. Le tableau 17 présente ces résultats.

	Score U	Score D
Type de relation sociale	Orientée vers la tâche	.98
	(.32)	(.33)
	Non orientée vers la tâche	1.92
	(.38)	(.33)

Note. Pour chaque ligne et chaque colonne, les scores diffèrent significativement à $p < .01$ (tests t à deux échantillons dépendants). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 17. *Utilité et désirabilité sociales moyennes en jeu dans chaque type de relation sociale.*

Notre hypothèse est une nouvelle fois confirmée. Comme pour les activités sociales, les relations considérées *a priori* comme orientées vers la tâche impliquent bien en moyenne des critères d'évaluation davantage utiles que désirables, alors que l'inverse est observé pour les relations envisagées *a priori* comme non orientées vers la tâche. Ces dernières impliquent également en moyenne, comme attendu, plus de critères d'évaluation désirables et moins de critères d'évaluation utiles que les activités orientées vers la tâche. Notons cependant que comme pour les activités sociales, quel que soit le type de relations sociales, la prédominance d'un type de critères d'évaluation sur l'autre ne suppose pas pour autant l'absence de ce dernier.

6.1.4 Discussion

Le but principal de cette étude était de relever l'utilité et la désirabilité sociales de différents jugements ainsi que l'utilité et la désirabilité sociales en jeu dans différentes activités et relations sociales. Cette étude se voulait ainsi avant tout descriptive. Cependant, quelques hypothèses sous-tendaient chaque objet étudié. Ainsi, nous nous attendions, à la suite des travaux de Dubois et Beauvois (2005), Dubois (2005) ou encore Cambon et al. (2006), à ce que les jugements internes, autosuffisants et ancrés individuellement soient en moyenne plus valorisés que leurs pendants collectivistes. Plus précisément, nous nous attendions à ce que

les jugements internes et autosuffisants soient, en moyenne, valorisés avant tout sur le plan de l'utilité sociale et les jugements ancrés individuellement avant tout sur le plan de la désirabilité sociale. Nos résultats confirment parfaitement ces hypothèses, ce qui ne manquera pas de faire plaisir aux défenseurs de l'existence de normes sociales libérales. Notons également que nos résultats soutiennent ici de façon plus nette ces hypothèses que ne le faisaient ceux de l'étude 1b. Une explication à cela pourrait résider dans la différence entre la forme des jugements de ces deux études. En effet, dans l'étude 1b, nous avons utilisé des jugements qui ne faisaient référence qu'à un seul pôle de la dimension individualisme *vs* collectivisme, alors que dans la présente étude, les jugements construits soulignaient l'opposition entre ces deux pôles avec l'expression "plutôt que". Cette formulation se rapproche du format de réponses à choix forcés majoritairement utilisés dans l'approche sociocognitive des normes sociales puisqu'elle rend saillant qu'accorder de la valeur sociale à un jugement individualiste au sens large implique de ne pas en accorder à son pendant collectiviste, et vice versa. Ce type de formulation comme le format de réponses à choix forcés permet ainsi moins de connaître la valeur sociale *absolue* d'un jugement que la valeur sociale *relative* (la préférence) d'un jugement par rapport à un autre. Il n'est dès lors pas surprenant que nos résultats s'accordent à plus de vingt ans de recherches sur les normes sociales, recherches qui montrent que lorsqu'une personne doit indiquer sa préférence entre un jugement individualiste et un jugement collectiviste, elle choisit en moyenne plutôt le premier. Il n'est pas non plus surprenant que nos résultats aient été moins probants dans l'étude 1b. En effet, puisque les jugements utilisés dans cette étude ne soulignaient pas l'opposition entre jugements individualistes et jugements collectivistes, la valeur sociale accordée par les participants aux différents jugements n'était plus relative mais absolue. Et l'on sait depuis Dubois (1991, citée par Dubois, 1994), grâce à une recherche où la tâche des participants n'était plus de considérer la valeur relative (choix forcés) mais la valeur absolue (échelles de Likert) de différents jugements internes et externes, que « la valorisation des explications internes ne s'accompagne pas forcément d'une dévalorisation rigoureusement symétrique des explications externes » (Dubois, 1994, p. 74). Autrement dit, si la mise en opposition entre un jugement interne et un jugement externe (et *a posteriori* entre tout jugement individualiste et collectiviste) conduit en moyenne les gens à préférer le premier, un jugement externe pris isolément (et *a posteriori* tout jugement collectiviste pris isolément) n'est pas pour autant forcément considéré comme dévalorisé socialement. Ainsi, dans notre étude 1b, il se pourrait que certains jugements collectivistes et certains jugements individualistes aient obtenus des scores d'utilité et de désirabilité sociales respectivement plus

et moins élevés qu'ils ne l'auraient été s'ils avaient été opposés à des jugements de l'autre pôle, ce qui pourrait expliquer l'observation d'un lien moins systématique entre les types de jugement et la valeur sociale que dans la présente étude. Quoi qu'il en soit, ces considérations ne doivent pas nous faire oublier que les différents résultats présentés ci-dessus correspondent tous à des tendances moyennes. Considérés individuellement, comme le montrent cette étude et l'étude 1b, chaque jugement semble porteur d'une utilité et d'une désirabilité sociales spécifiques, utilité et désirabilité sociales qui peuvent varier selon les jugements du simple au double, voire plus, et cela même lorsque ces derniers appartiennent au même type de jugement (interne, autosuffisant...). Tenir compte de l'utilité et de la désirabilité sociales de chaque jugement nous paraît ainsi inévitable pour mieux cerner les processus en jeu dans des situations d'évaluation.

En ce qui concerne l'utilité et la désirabilité sociales en jeu dans les activités et les relations sociales, nous avons vu que celles pouvant être considérées *a priori*, mais également à la suite des travaux de Wish et de ses collaborateurs, comme orientées vers la tâche impliquaient bien en moyenne plus de critères d'évaluation utiles et moins de critères d'évaluation désirables que celles pouvant être considérées *a priori* comme non orientées vers la tâche. Ainsi, la dimension orienté vs non orienté vers la tâche mise en évidence par Wish et ses collaborateurs déterminerait bien, en tout cas en partie, les critères utiles vs désirables qu'utilisera une personne pour en évaluer une autre dans une activité sociale ou une relation sociale. Les activités et les relations sociales orientées vers la tâche correspondraient aux activités et relations typiques des *groupes organisationnels* (Beauvois, 2005), que l'on pense à des entreprises, des écoles, des armées, des clubs sportifs ou encore des centres médico-psycho-pédagogiques (Pansu & Beauvois, 2004). Le fonctionnement des groupes organisationnels impliquerait l'exercice d'un pouvoir social entraînant des rapports de soumission et exigeant l'exercice de *conduites sociales d'évaluation*. Ces conduites, nous l'avons vu, seraient institutionnellement définies, déléguées et contrôlées et impliqueraient principalement des critères d'évaluation utiles (Beauvois, 1976). Il ne paraît dès lors pas étonnant que les activités et les relations orientées vers la tâche, parce que typiques des groupes organisationnels, et partant exigeant l'exercice de conduites sociales d'évaluation, obtiennent dans notre étude un score moyen d'utilité sociale supérieur à celui de désirabilité sociale. Deux remarques s'imposent cependant ici. Premièrement, on constate que le lien entre activités/relations orientées vers la tâche et critères d'évaluation utiles n'est pas systématique. En effet, nos résultats montrent par exemple que les relations "infirmière et malade" et, dans

une moindre mesure, “gardien et prisonnier” (items 10 et 23), bien que correspondant à des relations typiques de groupes organisationnels, impliquent des critères d’évaluation davantage désirables qu’utiles. Si ces relations peuvent être considérées comme typiques des groupes organisationnels, il semble néanmoins que les professions “infirmier” et “gardien” correspondent à ce que Cambon (2002) appellent des activités professionnelles *de l’entretien* (vs *de la production*), activités qui seraient perçues davantage désirables qu’utiles socialement, ce que les résultats de Le Barbenchon et al. (2005) viennent confirmer pour ces deux professions. Cela pourrait expliquer en partie pourquoi, alors même que les relations “infirmière et malade” et “gardien et prisonnier” sont typiques de groupes organisationnels, les représentations de ces deux relations renvoient à plus de critères d’évaluation désirables qu’utiles (voir également Pansu & Beauvois, 2004). Notre seconde remarque tient au fait que la majorité des activités et des relations orientées vers la tâche, même lorsqu’elles impliquent avant tout des critères d’évaluation utiles, supposent également l’utilisation non négligeable de critères d’évaluation désirables. Ainsi, et par exemple, la relation “enseignant et élève” (item 16) impliquent certes plus de critères d’évaluation utiles que désirables, mais obtient cependant un score relativement élevé de désirabilité sociale (.74), ce que suggéraient déjà les résultats de l’étude 2. Pansu et Beauvois (2004) avancent plusieurs raisons qui expliqueraient pourquoi les agents évaluateurs des groupes organisationnels ont également recours à des critères d’évaluation désirables, certaines ayant déjà été mentionnées auparavant (accès limité à ses critères d’évaluation, perception d’une identité commune avec l’évalué, nécessité de côtoyer l’évalué au quotidien, spécificité du contexte professionnel...). Et ces auteurs de conclure « qu’il est probablement exceptionnel qu’un évaluateur puisse ne juger que sur l’utilité, même si c’est assez souvent sa fonction » (Pansu & Beauvois, 2004, p. 182). L’inverse est cependant également vrai. Nos résultats montrent en effet que si la plupart des activités et des relations non orientées vers la tâche, typiques des *groupes naturels* (Beauvois, 2005), impliquent davantage de critères d’évaluation désirables qu’utiles, elles ne supposent pas pour autant l’absence de critères d’évaluation utiles. Ces résultats ne nous surprennent guère au vu de ce que nous avançons déjà plus haut. Nous émettions en effet l’hypothèse, en nous appuyant sur les propos de Weber (1995), que certaines activités ou relations non orientées vers la tâche (e.g. parents et enfant“, “mari et femme“) pourraient impliquer des enjeux sociaux dépassant le cadre strict des motivations personnelles, et partant conduiraient à l’utilisation de critères d’évaluation également utiles.

La presque totalité des recherches portant sur les normes sociales libérales implique des situations d'évaluation qui, lorsqu'elles ne sont tout bonnement pas définies, correspondent à des situations propres aux groupes organisationnels (entretien d'embauche, contexte scolaire...). Cependant, ce dernier point n'est que rarement discuté. On serait alors tenté de croire que, dans nos sociétés libérales, l'expression de jugements individualistes au sens large, et partant la clairvoyance de la valeur sociale de ces jugements, permettrait d'obtenir une évaluation positive, et cela *quel que soit le contexte d'évaluation*. C'est bien ce que nous laissent entendre certains auteurs, à l'instar de Dubois (1994) qui affirme, sans référence à un quelconque contexte évaluatif, que les explications causales internes « sous-tendent les jugements évaluatifs et donnent lieu aux jugements les plus positifs » (p. 117). Cette étude nous oblige toutefois à relativiser ces propos. En effet, nos résultats indiquent que les critères d'évaluation utilisés dans une situation d'interaction sociale (i.e. dans une situation d'évaluation) varient en fonction des différents éléments qui la constituent (activités, relations sociales). Ainsi, nous tenons à souligner que, dans une situation d'interaction sociale donnée, l'expression d'un jugement n'apportera une évaluation positive que si la valeur qu'il véhicule correspond à la valeur en jeu dans cette situation d'interaction. Par exemple, l'expression d'un jugement utile entraînera une évaluation positive uniquement lorsque la situation d'interaction sociale implique l'utilisation de critères d'évaluation utiles. Si tel n'est pas le cas, au mieux l'expression de ce jugement n'aura aucune conséquence évaluative, au pire elle aura une influence négative. La prise en compte du contexte évaluatif, et plus précisément des éléments constitutifs de ce contexte (activités, relations sociales...) nous paraît ainsi indispensable pour prédire les conséquences évaluatives de l'expression de différents jugements et de la clairvoyance de leur valeur sociale. En défendant ce point de vue, nous nous inscrivons dans la continuité des théoriciens de la connaissance évaluative qui, fort justement, définissent celle-ci comme la connaissance de ce que vaut un objet *dans un rapport social donné*.

6.2 Étude 4 : Expression de jugements utiles et désirables en fonction des relations et des activités sociales

Nous avons réalisé cette étude dans le but de montrer que l'expression de jugements face à un évaluateur est dépendante non seulement de la représentation de la valeur sociale (utile vs désirable) de ces jugements mais également de la représentation de la valeur sociale en jeu dans la situation d'interaction. Pour ce faire, nous avons construit 16 situations d'interaction

(ce que Wish et Kaplan, 1977, appellent des épisodes de communication) définies à partir du croisement de quatre activités sociales et de quatre relations sociales étudiées dans l'étude 3.

6.2.1 Population

203 participants ont pris part à cette étude. Tous étaient étudiants en première année et suivaient le cours d'introduction à la méthodologie en psychologie de l'Université de Lausanne. Cette population était quelque peu différente de celle de l'étude 3. Âgés en moyenne de 20.49 ans (écart-type = 3.68), ces participants étaient très majoritairement des femmes (82.3%), conformément à ce que l'on observe habituellement dans ce genre de classe¹⁴³.

6.2.2 Matériel et procédure

Chaque participant recevait un livret composé de cinq pages A4 présentées horizontalement. La première page était identique pour tous les participants. Il était mentionné qu'ils allaient trouver dès la page suivante quatre situations (A, B, C et D) impliquant chaque fois deux personnes spécifiques occupées à une activité particulière et que leur tâche consisterait, pour chaque situation, dans un premier temps à lire attentivement la description de la situation puis à la dessiner schématiquement et, dans un second temps, à répondre à un questionnaire selon la consigne indiquée. Tout en précisant qu'il n'y avait ni bonnes, ni mauvaises réponses, les participants étaient invités, pour chaque situation, à répondre dans l'ordre de présentation des items sans revenir en arrière. Il leur était encore demandé d'indiquer, en fin de questionnaire, leur sexe, leur âge ainsi que leur niveau de français.

Les quatre pages suivantes étaient toutes construites selon le même modèle et impliquaient chacune une situation définie à partir d'une relation et d'une activités sociales. Quatre relations et quatre activités sociales de l'étude 3 ont été retenues : deux relations et deux activités impliquant des critères d'évaluation utiles et neutres en termes de désirabilité (U+/Dn) et deux relations et deux activités impliquant des critères d'évaluation désirables et neutres en termes d'utilité (Un/D+). Notre choix s'est porté sur les relations sociales les plus

¹⁴³ Notons que notre population était constituée à la base de 205 personnes. Cependant, deux personnes ayant coché la case "plutôt faible" (échelle en cinq points allant de "faible à "bon") à la question "quel est votre niveau de compréhension du français ?", nous avons préféré, en regard à la complexité de la consigne écrite, les éliminer de nos analyses.

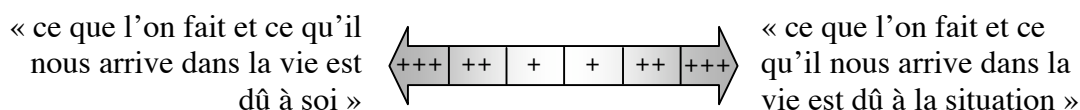
typiques de leur catégorie, i.e. celles dont la différence entre les scores d'utilité et de désirabilité était la plus importante. Ces quatre relations sont : "cadre et subalterne", "recruteur et demandeur d'emploi" (U+/Dn), "frère et sœur" et "deux amis proches" (Un/D+)¹⁴⁴. En ce qui concerne les activités sociales, notre sélection s'est faite certes en fonction de leur typicalité, mais également en tenant compte de leur disposition à refléter un espace de parole suffisant pour que l'expression de jugements dans le cadre de ces activités ne paraisse pas (trop) incongrue aux yeux de nos participants. Nous avons ainsi choisi en définitive les activités "argumenter ses choix devant quelqu'un", "élaborer ensemble une réflexion" (U+/Dn), "bavarder de tout et de rien avec quelqu'un" et "se confier à quelqu'un" (Un/D+)¹⁴⁵. Précisons que nous n'avons sélectionné que des relations et des activités sociales dont la représentation s'organisait en fonction des deux dimensions de la valeur sociale (voir étude 3). Le croisement de ces quatre relations et de ces quatre activités sociales nous a ensuite permis de construire 16 situations d'interaction sociale. Ces 16 situations peuvent être classées en quatre types (voir annexe 8) : 1) les situations impliquant des critères d'évaluation très utiles (relation et activité U+/Dn), 2) les situations où la relation implique des critères utiles et l'activité des critères désirables (relation U+/Dn et activité Un/D+), 3) les situations où la relation implique des critères désirables et l'activité des critères utiles (relation Un/D+ et activité U+/Dn) et 4) les situations impliquant des critères d'évaluation très désirables (relation et activité Un/D+). Les participants étaient confrontés successivement à ces quatre types de situation. Et c'est pourquoi, afin d'éviter que les participants ne rencontrent deux fois la même relation ou la même activité au fil des quatre situations, nous avons retenu deux relations et deux activités (plutôt qu'une) de chaque catégorie.

Chaque page du livret comprenant une situation était divisée en deux. La partie de gauche débutait par la présentation de la situation. Afin d'optimiser la mémorisation de la situation par les participants, celle-ci était présentée en trois étapes. Tout d'abord, il était demandé aux participants d'imaginer une rencontre entre les deux protagonistes de la relation sociale

¹⁴⁴ Notons cependant que la relation sociale la plus typique de la catégorie U+/Dn est la relation "coach et athlète". Si nous n'avons pas retenu cette relation, c'est parce qu'elle nous semblait être une relation peu courante dans la vie quotidienne, et partant une relation relativement difficile à se représenter pour nos participants.

¹⁴⁵ Le lecteur aura peut-être remarqué que l'activité "se confier à quelqu'un" n'appartient pas à la catégorie Un/D+ mais à la catégorie Un/Dn (voir étude 3). Si nous faisons ici une exception, c'est parce que les autres activités de la catégorie Un/D+ ne nous semblaient pas laisser un espace de parole suffisant pour rendre crédible l'expression de jugement. Nous avons alors préféré retenir une activité, certes catégorisée comme Un/Dn suite à nos analyses de classes, mais qui sature néanmoins plutôt fortement sur la dimension désirable (1.08) tout en restant neutre sur la dimension utile (.02).

constitutive de la situation. Après les avoir invités à visualiser cette scène (lieu, décor, style vestimentaire des deux protagonistes), il leur était demandé d'imaginer ces deux protagonistes en train d'effectuer une activité sociale particulière puis, en prenant en compte cette nouvelle information, de visualiser à nouveau la scène ainsi complétée (et présentée comme dans l'annexe 8). Enfin, les participants étaient invités à dessiner schématiquement cette scène dans un encadré prévu à cet effet. Nous espérons ainsi amener les participants à se représenter clairement et à mémoriser durablement la situation. La partie de droite de la page contenait un questionnaire impliquant 10 jugements tirés de l'étude 3. Cependant, ces jugements étaient présentés sous une forme différente puisque les propositions renvoyant au pôle individualiste et au pôle collectiviste n'étaient plus opposées à l'aide de l'expression "plutôt que", mais par une échelle en six points. Ainsi, et par exemple, le jugement "ce que l'on fait et ce qu'il nous arrive dans la vie est dû à soi plutôt qu'à la situation" était présenté comme suit (item 1) :



Il serait ainsi plus juste de parler ici de *paires* de jugement. Sur les 10 jugements de l'étude 3 que nous avons retenus, cinq peuvent être considérés comme plutôt utiles et neutres en termes de désirabilité (U+/Dn) et cinq comme plutôt désirables et neutres en termes d'utilité (Un/D+)¹⁴⁶. Précisons que nous n'avons choisi que des jugements dont la représentation s'organisait en fonction des deux dimensions de la valeur sociale (voir étude 3). Pour cinq paires de jugements, le jugement valorisé était situé à gauche de l'échelle (trois utiles et deux désirables) et pour les cinq autres à droite (deux utiles et trois désirables). Ces paires de jugements ont été réparties aléatoirement dans notre questionnaire. Celui-ci est présenté en annexe 9.

¹⁴⁶ Notons que deux jugements, les jugements 14 et 9, avaient été catégorisés dans l'étude 3, suite à nos analyses de classes, respectivement comme non utile et non désirable (U-/D-) et comme neutre en termes d'utilité et de désirabilité sociales (Un/Dn). Si notre choix s'est toutefois porté sur ces deux jugements, c'est parce que ceux-ci, malgré tout, saturent plutôt fortement sur une dimension (celle de désirabilité pour le jugement 14 et celle d'utilité pour le jugement 9) tout en restant plutôt neutres sur l'autre. Et le fait que le jugement 14 sature négativement sur la dimension de désirabilité sociale ne pose pas de problème dans la mesure où, et cette remarque est valable pour tous les jugements, nous appréhendons les propositions individualiste et collectiviste comme les deux pôles d'une même dimension, ce qui sous-entend l'idée des vases communicants, et plus précisément, concernant le jugement ci-dessus, que moins la proposition externe est jugée désirable, plus son pendant interne le sera (c'est donc ce dernier que nous considérerons comme désirable par la suite). Ainsi, nous avons besoin pour cette étude de jugements à la fois neutres sur une dimension de la valeur sociale et saturant fortement, que ce soit positivement *ou* négativement, sur l'autre dimension.

Ce questionnaire était précédé d'une consigne issue des réflexions que nous avons entreprises avec plusieurs collègues français¹⁴⁷ dans le cadre d'un projet de recherche, déjà cité plus haut, visant à valider un nouveau type de questionnaire de clairvoyance normative. Globalement, cette consigne, qui peut être qualifiée de *consigne d'identification à un juge*, invitait les participants à choisir, pour chaque paire de jugement, le jugement que préférerait entendre selon eux, dans la situation d'interaction sociale définie précédemment, l'un des protagonistes de la part de l'autre¹⁴⁸. Cependant, cette consigne variait légèrement 1) selon que la relation sociale était égalitaire ("frère et sœur", "deux amis proches") ou inégalitaire ("recruteur et demandeur d'emploi", "cadre et subalterne") et 2) selon que l'activité sociale était bilatérale ("élaborer ensemble une réflexion", "bavarder de tout et de rien avec quelqu'un") ou unilatérale ("argumenter ses choix devant quelqu'un", "se confier à quelqu'un")¹⁴⁹. Quand l'activité était unilatérale, nous suggérions que seule la personne engagée passivement dans l'activité sociale évaluait l'autre. Cette personne était toujours l'agent de pouvoir lorsque la relation était inégalitaire (premier exemple ci-dessous) et était non définie lorsque la relation était égalitaire (second exemple) :

"Pour chacune des 10 échelles ci-dessous, choisissez la phrase que préférerait entendre selon vous le *cadre* de la part du *subalterne* lorsque celui-ci *se confie à lui*" (situation 7)

"Pour chacune des 10 échelles ci-dessous, choisissez la phrase que préférerait entendre selon vous une *personne* de la part d'un *ami proche* lorsque celui-ci *argumente ses choix devant elle*" (situation 12)

Quand l'activité était bilatérale et la relation inégalitaire, nous présumions également que seul l'agent de pouvoir évaluait l'agent soumis. En revanche, lorsque ce type d'activité était associé à une relation égalitaire, nous supposons une évaluation réciproque de la part des deux protagonistes de la situation. La consigne était alors formulée comme dans l'exemple ci-dessous (situation 14) :

¹⁴⁷ Voir note 129.

¹⁴⁸ Ce paradigme nous paraît particulièrement adapté à notre objet d'étude, et cela pour au moins deux raisons. Premièrement, parce qu'à l'inverse des paradigmes classiquement utilisés dans l'approche sociocognitive des normes sociales, il autorise une description relativement complète et précise de la situation d'interaction sociale. Et secondement, parce que ce paradigme, en plaçant les participants dans le rôle d'*observateur* de situations d'interaction sociale, n'implique ceux-ci ni en tant qu'évalué (paradigme d'autoprésentation), ni en tant qu'évaluateur (paradigme des juges), ce qui aurait l'avantage d'amener les participants à répondre non pas en fonction de motivations personnelles (e.g. motivation à conserver une bonne estime de soi, motivation à passer pour un évaluateur sympa), mais en fonction de représentations communément partagées.

¹⁴⁹ Notons que ces deux dernières activités sont toutes deux des activités unilatérales *passives*, i.e des activités où seul l'évalué agit.

“Pour chacune des 10 échelles ci-dessous, choisissez la phrase que préférerait entendre selon vous chaque *frère et soeur* de la part de l'*autre* lorsque ceux-ci *bavardent de tout et de rien*“

Les participants étaient alors invités à cocher la première case à gauche de l'échelle (+++) s'ils pensaient que l'évaluateur préférerait très clairement entendre le jugement situé à gauche de l'échelle et la dernière case à droite de l'échelle (+++) s'ils pensaient au contraire que l'évaluateur préférerait très clairement entendre le jugement situé à droite de l'échelle. Les cases intermédiaires (++, +) servaient à nuancer leur choix. Notons que l'utilisation d'une échelle symétrique (+++/+++/+/+/+/+/++) était sous-tendue par l'idée d'éviter que les participants infèrent un quelconque rapport hiérarchique entre les deux jugements, comme pourrait par exemple le faire une échelle numérotée de 1 à 6.

L'ordre des relations sociales faisait l'objet d'un contre-balancement partiel (recruteur et demandeur d'emploi – frère et sœur – cadre et subalterne – deux amis proche vs l'ordre inverse). La complexité du contre-balancement des activités sociales résidait alors dans notre volonté que les participants soient confrontés une fois à chaque *type* de situation (relation et activité U+/Dn, relation U+/Dn et activité Un/D+, relation Un/D+ et activité U+/Dn et relation et activité Un/D+), et cela sans qu'ils rencontrent deux fois la même activité sociale. Sans entrer dans les détails, notons simplement que ce contre-balancement était partiel (16 ordres différents sur 24 possibles) et que chaque activité occupait au final de manière équilibrée les quatre positions possibles. Précisons pour finir que les participants remplissaient le livret de manière individuelle lors d'une passation collective dans un grand auditoire de l'Université de Lausanne et que 20 à 40 minutes leur étaient nécessaires pour accomplir cette tâche.

6.2.3 Variables indépendantes, variable dépendante et hypothèses opérationnelles

Trois variables indépendantes nous intéressent ici : 1) le type de relation sociale (impliquant des critères d'évaluation utiles *vs* impliquant des critères d'évaluation désirables), 2) le type d'activité sociale (impliquant des critères d'évaluation utiles *vs* impliquant des critères d'évaluation désirables) et 3) le type de jugement (utiles *vs* désirables). La variable dépendante correspond quant à elle à la préférence pour les jugements valorisés attribuée à l'évaluateur. Pour quantifier cette préférence, les réponses des participants ont été codées de 1 à 6, un score de 1 indiquant l'attribution à l'évaluateur d'une préférence très nette (+++) pour

le jugement non valorisé socialement et un score de 6 indiquant l'attribution à l'évaluateur d'une préférence très nette (+++) pour le jugement valorisé socialement.

Plusieurs hypothèses opérationnelles ont été formulées. Pour commencer, nous nous attendons à un effet d'interaction entre le type de jugement et le type de relation sociale. Plus précisément, nous postulons que lorsque la relation entre deux personnes implique des critères d'évaluation utiles, le score moyen des jugements utiles sera plus élevé que le score moyen des jugements désirables, alors que cela sera l'inverse lorsqu'elle implique des critères d'évaluation désirables. De plus, quand la relation implique des critères d'évaluation utiles, nous prévoyons que le score moyen des jugements utiles soit plus élevé et le score moyen des jugements désirables moins élevé que lorsqu'elle implique des critères d'évaluation désirables. Le même pattern de résultats est attendu en ce qui concerne les activités sociales. Cependant, nous soutenons plus haut, à la suite des résultats de Wish et Kaplan (1977), que les critères d'évaluation utilisés dans une situation d'interaction sociale seraient davantage fonction de l'activité sociale que de la relation sociale qui unit deux personnes. Si tel est bien le cas, cela devrait se traduire dans notre étude par un effet d'interaction plus important entre le type d'activité et le type de jugement qu'entre le type de relation et le type de jugement.

Nous nous attendons ensuite, sur la base de certains résultats obtenus par Anderson (1965), à un effet cumulatif du type de relation et du type d'activité sociales. Anderson montre en effet que plus une cible est décrite par un nombre important (4 vs 2) de traits prétestés comme valorisés, plus celle-ci est jugée favorablement ; ses résultats indiquent à l'inverse que plus une cible est décrite par un nombre important de traits prétestés comme dévalorisés, plus celle-ci est jugée défavorablement¹⁵⁰. Cela nous conduit à penser qu'il pourrait en aller de même en ce qui concerne la description de situations d'interaction sociale. Rappelons que les situations d'interaction sociale auxquelles étaient confrontés les participants étaient définies par une relation et une activité sociales impliquant soit le même type de critères d'évaluation (tous deux des critères utiles ou tous deux des critères désirables), soit des types différents (la relation des critères utiles et l'activité des critères désirables ou l'inverse). Nous postulons alors que plus le nombre d'éléments (0, 1 ou 2) constitutifs de la situation d'interaction sociale impliquent des critères d'évaluation utiles, plus le score moyen des jugements utiles

¹⁵⁰ Précisons toutefois qu'Anderson (1965) défend de manière assez surprenante, au vu des résultats qu'il obtient, l'hypothèse selon laquelle les gens se formeraient une impression d'autrui en *faisant la moyenne* des informations à leur disposition (*averaging model*) et non en les *additionnant* (*additive model*). Voir également Anderson (1991).

sera élevé. À l'inverse, plus le nombre d'éléments (0, 1 ou 2) constitutifs de la situation d'interaction sociale impliquent des critères d'évaluation désirables, plus le score moyen des jugements désirables devrait être élevé.

6.2.4 Résultats

Afin d'analyser nos résultats, nous avons commencé par agréger d'un côté les scores obtenus par les cinq jugements utiles et de l'autre les scores obtenus par les cinq jugements désirables¹⁵¹. Les participants obtenaient ainsi un score moyen pour les jugements utiles et un score moyen pour les jugements désirables pour chacune des quatre situations auxquelles ils étaient confrontés. Après nous être assuré que les deux représentants de chaque type de relation et de chaque type d'activité sociales entraînaient bien les mêmes effets, nous avons également calculé des scores moyens (l'un pour les jugements utiles, l'autre pour les jugements désirables) pour chaque type de relation et pour chaque type d'activité sociales¹⁵². Ces différents scores sont présentés dans le tableau 18. Nous avons alors réalisé une analyse de variance selon le plan factoriel intrasujet 2 (type de jugement : utile vs désirable) x 2 (type de relation : impliquant des critères d'évaluation utiles vs impliquant des critères d'évaluation désirables) x 2 (type d'activité : impliquant des critères d'évaluation utiles vs impliquant des critères d'évaluation désirables)¹⁵³. Plusieurs résultats ressortent de cette analyse. Tout d'abord, on observe un effet principal de la variable "type de jugement" ($F(1, 201) = 11.76, p$

¹⁵¹ Notons que la réalisation, pour chacune des quatre situations auxquelles étaient confrontés successivement les participants, d'une ACP avec rotation Varimax bloquée à deux facteurs sur les 10 échelles du questionnaire nous a permis de vérifier que les réponses des participants s'organisaient relativement bien en fonction de l'utilité et de la désirabilité sociale des jugements. En effet, les deux premiers facteurs que dégagent ces ACP regroupent assez bien pour le premier les cinq jugements désirables et pour le second les cinq jugements utiles du questionnaire, à l'exception du deuxième jugement utile dont les saturations s'avèrent moins explicites (voir annexe 10). Cependant, Il ne nous a pas semblé pertinent d'éliminer ce dernier, celui-ci ayant été jugé utile et neutre en termes de désirabilité dans l'étude 3. C'est pourquoi nous l'avons agrégé avec les quatre autres jugements utiles.

¹⁵² Afin de vérifier si les deux représentants de chaque type de relation et de chaque type d'activité sociales entraînaient bien les mêmes effets sur les jugements utiles et désirables, nous avons réalisé, pour chaque type de relation/activité, une analyse de variance selon le plan factoriel intrasujet 2 (représentant du type : a vs b) x 2 (type de jugement : utile vs désirables). Si les deux représentants de chaque type entraînent bien des effets similaires, nous devrions relever une absence d'effet d'interaction entre ces deux variables. C'est effectivement ce que l'on observe pour les activités impliquant des critères d'évaluation utiles ($F(1, 202) = .08, ns$) et pour celles impliquant des critères d'évaluation désirables ($F(1, 201) = 2.05, ns$). C'est également le cas pour les relations impliquant des critères d'évaluation désirables ($F(1, 202) = 1.80, ns$). En revanche, un effet d'interaction est observé en ce qui concerne les relations impliquant des critères d'évaluation utiles ($F(1, 201) = 16.39, p < .001 ; \eta_p^2 = .08$) : la relation "cadre et subalterne" induit un écart plus important entre le score moyen des jugements utiles et le score moyen des jugements désirables (.77) que la relation "recruteur et demandeur d'emploi" (.33). Toutefois, ces écarts étant tous deux significatifs (respectivement $t(202) = 6.96, p < .001 ; t(201) = 3.75, p < .001$) et allant tous deux dans le même sens (score moyen des jugements utiles > score moyen des jugements désirables), nous nous sommes permis là aussi d'agréger les scores obtenus par ces deux relations.

¹⁵³ Notons que notre première analyse incluait également la variable "sexe des participants". Toutefois, cette variable n'entraînant ni effet principal ($F(1, 199) = .61, ns$) ni effet d'interaction ($F_s < 1.66, ns$), et puisqu'elle ne concerne pas directement notre propos, nous avons décidé de la retirer de nos analyses.

$< .01$; $\eta_p^2 = .06$) : les participants attribuent en moyenne à l'évaluateur une plus grande préférence pour les jugements désirables ($M = .81$) que pour les jugements utiles ($M = .61$). Cela ne nous étonne guère dans la mesure où les relations et les activités sociales, tous types confondus, impliquent en moyenne plus de critères d'évaluation désirables ($M = 1.13$) que de critères d'évaluation utiles ($M = .84$). On constate également un effet principal de la variable "type de relation" ($F(1, 201) = 21.81, p < .001$; $\eta_p^2 = .10$) : les évaluateurs des relations impliquant des critères d'évaluation désirables préfèrent davantage les jugements valorisés (utiles et désirables confondus) que ceux des relations impliquant des critères d'évaluation utiles (respectivement $M = .87$ et $.55$)¹⁵⁴. Comme précédemment, ce résultat semble pouvoir s'expliquer par le fait que les deux représentants des relations impliquant des critères d'évaluation désirables sont considérés (voir étude 3) comme impliquant des critères d'évaluation en moyenne plus positif (utiles et désirables confondus) que les représentants des relations impliquant des critères d'évaluation utiles (respectivement $M = 1.24$ et 1.10).

		Type de jugement	
		Utile	Désirable
Relation sociale impliquant des critères d'évaluation :	Utiles	.83 a1 (.72)	.27 b1 (.99)
	Désirables	.39 a2 (.80)	1.35 b2 (.67)
Activité sociale impliquant des critères d'évaluation :	Utiles	.66 a1 (.68)	.77 a1 (.76)
	Désirables	.55 a2 (.63)	.86 b1 (.73)

Note. Les scores ont été amputés de la moyenne théorique (3.5) afin que celle-ci soit égale à zéro. Pour chaque ligne, les scores avec des lettres distinctes diffèrent à $p < .05$. Pour chaque demi-colonne, les scores suivis de chiffres distincts diffèrent à $p < .05$ (tests t à deux échantillons dépendants).

Tableau 18. *Préférence pour les jugements valorisés attribuée à l'évaluateur selon leur type, le type de relation et le type d'activité sociales.*

¹⁵⁴ Il serait plus exact de dire, le lecteur l'aura peut-être compris, qu'ils *sont perçus en moyenne* comme tels par les participants. Par souci de clarté, nous utiliserons néanmoins l'expression simplifiée proposée dans le texte.

L'analyse révèle ensuite deux effets d'interaction qui nous intéressent particulièrement ici. Le premier concerne les facteurs "type de jugement" et "type de relation sociale" ($F(1, 201) = 157.15, p < .001 ; \eta_p^2 = .44$) et le second les facteurs "type de jugement" et "type d'activité sociale" ($F(1, 201) = 6.21, p < .02 ; \eta_p^2 = .03$). Conformément à nos hypothèses, comme le montre le tableau 18, les évaluateurs des relations impliquant des critères d'évaluation utiles préférèrent entendre des jugements utiles plutôt que désirables, et préférèrent entendre des jugements utiles que les évaluateurs des relations impliquant des critères d'évaluation désirables. À l'inverse, ces derniers préférèrent entendre des jugements désirables plutôt qu'utilitaires, et préférèrent entendre des jugements désirables que les évaluateurs des relations impliquant des critères d'évaluation utiles. Un pattern de résultats similaire, en adéquation avec nos hypothèses, est observé pour les activités sociales. Cependant, il découle de la relative faiblesse de l'effet d'interaction ($\eta_p^2 = .03$) que seuls deux effets simples sont significatifs : les évaluateurs des activités impliquant des critères d'évaluation utiles préférèrent entendre davantage de jugements utiles que les évaluateurs des relations impliquant des critères d'évaluation désirables, et ces derniers préférèrent entendre des jugements désirables plutôt qu'utilitaires. Nos deux premières hypothèses sont ainsi globalement confirmées. En revanche, notre troisième hypothèse se trouve ici infirmée. En effet, alors que nous postulions que l'activité sociale prédirait davantage que la relation sociale les jugements perçus comme préférés par l'évaluateur dans une situation d'interaction sociale, nous constatons au contraire un effet d'interaction nettement plus faible entre le type d'activité et le type de jugement ($\eta_p^2 = .03$) qu'entre le type de relation et le type de jugement ($\eta_p^2 = .44$)¹⁵⁵.

En ce qui concerne notre dernière hypothèse, le fait que notre analyse montre 1) un effet d'interaction significatif entre le type de jugement et le type de relation, 2) un effet d'interaction significatif entre le type de jugement et le type d'activité et 3) que ces deux effets traduisent une même tendance est en soi plutôt favorable à l'idée d'un effet cumulatif des facteurs "type de relation" et "type d'activité". Toutefois, cela n'est pas suffisant. Nous avons alors vérifié, d'une part, que l'attribution à l'évaluateur d'une préférence pour les jugements utiles augmente bien linéairement en fonction du nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation utiles et, d'autre part, que l'attribution à l'évaluateur d'une préférence pour les jugements désirables augmente bien linéairement en fonction du

¹⁵⁵ À notre connaissance, il n'existe aucun test statistique permettant de comparer deux *Eta carré*. C'est pourquoi nous avons suivi une procédure originale dans le but de quantifier sous forme de scores les deux effets d'interaction qui nous intéressent ici, et cela afin de pouvoir ensuite les comparer par un simple test de *t*. Cette procédure, ainsi que le résultat qui en découle, sont présentés dans l'annexe 11.

nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation désirables. Pour ce faire, les scores obtenus par les participants aux deux situations où un élément impliquait des critères d'évaluation utiles et l'autre des critères d'évaluation désirables (la relation des critères utiles et l'activité des critères désirables ou l'inverse) ont été agrégés. Nous obtenions ainsi un score moyen pour les jugements utiles et un score moyen pour les jugements désirables pour les trois types possibles de situation : 1) les situations constituées de deux éléments impliquant des critères d'évaluation utiles (situations UU), 2) les situations où un élément implique des critères d'évaluation utiles et l'autre des critères d'évaluation désirables (situations UD) et 3) les situations constituées de deux éléments impliquant des critères d'évaluation désirables (situations DD). La figure 2 illustre ces résultats.

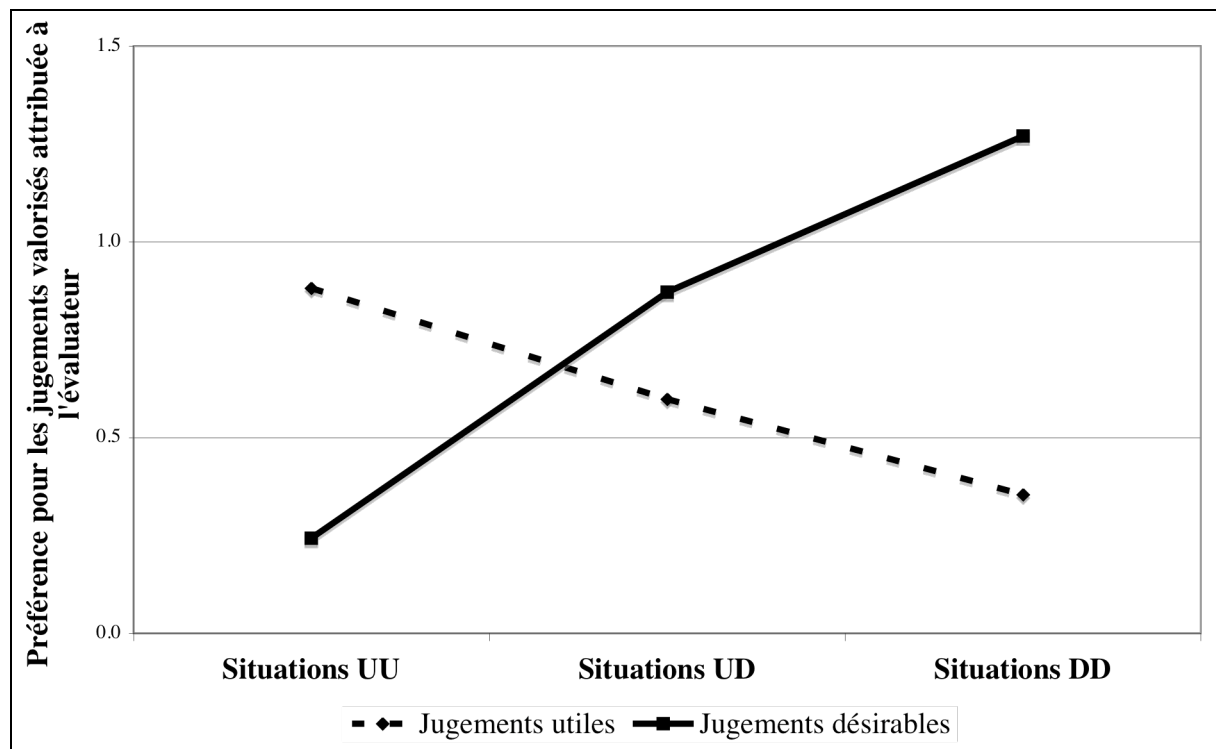


Figure 2. *Préférence pour les jugements valorisés attribuée à l'évaluateur selon leur type et selon le type de situation.*

Les analyses de tendances (contrastes polynomiaux) que nous avons réalisées sur les jugements utiles montrent alors bien un effet linéaire du nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation utiles ($F(1, 202) = 32.64, p < .001 ; \eta_p^2 = .14$)¹⁵⁶. Les analyses de tendances effectuées sur les jugements désirables indiquent pour leur part elles

¹⁵⁶ Et uniquement linéaire puisque l'effet quadratique est non significatif ($F(1, 202) = .12, ns$).

aussi un effet linéaire du nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation désirables ($F(1, 202) = 97.41, p < .001 ; \eta_p^2 = .33$)¹⁵⁷. Ces résultats soutiennent ainsi clairement, comme nous le postulions, que plus le nombre d'éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale impliquent des critères d'évaluation utiles, plus l'évaluateur préfère entendre des jugements utiles, et plus le nombre d'éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale impliquent des critères d'évaluation désirables, plus l'évaluateur préfère entendre des jugements désirables.

6.2.5 Discussion

Cette étude nous a permis de mettre en évidence que les jugements que préfère entendre une personne de la part d'une autre dépendent et de la relation et de l'activité sociales qui les unissent. Plus précisément, nos résultats montrent que les relations sociales impliquant des critères d'évaluation utiles conduisent les participants à attribuer à l'évaluateur une préférence pour les jugements utiles et que les relations sociales impliquant des critères d'évaluation désirables conduisent les participants à attribuer à l'évaluateur une préférence pour les jugements désirables. Le même pattern de résultats s'observe pour les activités sociales. À ce titre, les représentations des relations et des activités sociales correspondraient à ce que Beauvois, Deschamps et Schadron (2005 ; voir également Beauvois & Deschamps, 1990) appellent des *savoirs préalables*, savoirs que les personnes mobiliseraient afin de décrypter les situations d'interaction sociale dans lesquelles elles se trouvent (Moliner, 2000). Cette étude indique aussi, cette fois contrairement à nos attentes, que l'activité sociale ne détermine pas plus que la relation sociale les jugements qui seront préférés par l'évaluateur dans une situation d'interaction sociale. C'est même la tendance inverse qui semble se dessiner. Au moins trois explications peuvent alors être envisagées. Premièrement, on peut penser que ce résultat découle d'un *effet de primauté*. En effet, pour chaque situation, la relation sociale était présentée avant l'activité sociale. Et l'on sait depuis Asch (1946) que l'information première détermine souvent plus l'impression que les personnes se font d'autrui que les suivantes, ce qui s'expliquerait par le fait qu'elle serait mieux retenue en mémoire à long terme (Postman & Phillips, 1965 ; Glanzer & Cunitz, 1966). Rien ne permet de penser qu'il en irait autrement pour les informations concernant les situations d'interaction sociale. Ceci expliquerait pourquoi, dans notre étude, les réponses des participants sont davantage déterminées par la relation que par l'activité sociales. Toutefois, au vu du nombre restreint d'information que les

¹⁵⁷ Effet quadratique à nouveau non significatif ($F(1, 202) = 3.21, ns$).

participants devaient mémoriser, cette explication ne nous semble pas suffisante. Une autre explication pourrait alors résider dans les propriétés des activités sociales que nous avons retenues pour cette étude. Rappelons que nous postulions en début de chapitre que ce serait avant tout l'activité sociale que souhaite entreprendre l'évaluateur (vs l'évalué) qui déterminerait ses critères d'évaluation. Si les activités unilatérales actives et – de manière moins explicite – les activités bilatérales placent bien l'évaluateur comme (co)initiateur de l'activité sociale, ce n'est en revanche pas le cas des activités unilatérales passives (voir étude 3). Pourtant, deux des quatre activités sociales choisies pour cette étude (parce que les plus typiques de leur catégorie¹⁵⁸) correspondaient à des activités unilatérales passives. Ainsi, l'utilisation de deux activités de ce type, en suggérant un rôle passif de l'évaluateur, pourrait expliquer elle aussi en partie l'effet limité des activités sociales dans la préférence de jugements accordée à l'évaluateur. À cela semble pouvoir s'ajouter le fait que la différence moyenne entre les scores d'utilité et de désirabilité obtenus dans l'étude 3 par les quatre activités sociales sélectionnées pour cette étude est moins importante ($M = 1.29$) que celle concernant les quatre relations sociales ($M = 1.64$). Si ces deux premières explications nous paraissent susceptibles de rendre compte – au moins en partie – de nos résultats, une troisième explication peut néanmoins être avancée en complément. Celle-ci repose sur l'idée que la perception d'une relation sociale renvoie indirectement à un ensemble consistant d'activités sociales qui entraînerait en définitive une représentation aussi si ce n'est plus claire des critères d'évaluation en jeu que ne le ferait une activité sociale prise isolément. En effet, nous suggérions déjà en début de chapitre qu'une relation sociale traduisait un ensemble d'activités sociales typiques. Si, pour certaines relations, les différentes activités typiques auxquelles elles renvoient pourraient impliquer des critères d'évaluation différents, il y a fort à parier que pour bon nombre d'entre elles, ces activités typiques impliquent des critères d'évaluation largement consistants. Cette pluralité d'activités consistantes pourrait alors en définitive conduire les gens à mieux cerner les critères qu'utilisera une personne pour en évaluer une autre, ce qui permettrait également d'expliquer pourquoi, dans notre étude, les relations sociales déterminent davantage que les activités sociales les jugements que les participants pensent préférés par l'évaluateur.

¹⁵⁸ Nous soulignons dans l'étude 3 que la formulation des activités unilatérales actives (forme passive du verbe) n'était pas des plus heureuse pour indiquer le rôle actif de l'évaluateur, ce qui pourrait expliquer pourquoi les activités les plus typiques de leur catégorie ne se sont pas révélées être des activités unilatérales actives.

Nous avons vu ensuite que nos données confirmaient bien l'effet additionnel du type de relation et du type d'activité sur les réponses des participants. En effet, nous sommes parvenu à montrer que plus le nombre d'éléments constitutifs d'une situation impliquent des critères d'évaluation utiles, plus l'évaluateur préfère entendre des jugements utiles alors que plus le nombre d'éléments constitutifs d'une situation impliquent des critères d'évaluation désirables, plus l'évaluateur préfère entendre des jugements désirables. Pris dans leur ensemble, nos résultats suggèrent ainsi que la valeur d'un jugement, ou plus précisément la valeur qu'apporte un jugement à celui qui l'exprime n'est pas constante et varie en fonction du contexte d'interaction sociale qui unit l'évalué et l'évaluateur. Autrement dit, nos résultats suggèrent que le surplus de valeur – et donc l'évaluation positive – qu'apporte dans une situation d'interaction sociale l'expression de jugements utiles, et partant la clairvoyance du caractère utile *vs* non utile des jugements, serait proportionnel à la prégnance de critères d'évaluation utiles qui découlerait elle-même de l'importance des enjeux sociaux. À l'inverse, le surplus de valeur qu'apporte dans une situation d'interaction sociale l'expression de jugements désirables, et partant la clairvoyance du caractère désirable *vs* non désirable des jugements, serait proportionnel à la prégnance de critères d'évaluation désirables qui découlerait elle-même de l'importance pour l'évaluateur de satisfaire ses motivations personnelles. Ainsi, et par exemple, la clairvoyance qu'a Marie de l'utilité sociale des jugements lui sera fort utile lorsqu'elle argumentera ses choix devant un recruteur. En revanche, lorsqu'elle bavardera de tout et de rien avec un ami proche, cette clairvoyance ne lui sera pas d'un grand secours pour obtenir une évaluation positive. Par conséquent, être clairvoyant de l'utilité sociale des jugements, comme être clairvoyant de la désirabilité sociale des jugements, ne participerait à une évaluation positive que dans certaines situations d'interaction sociale¹⁵⁹. À ce titre, nos résultats semblent en mesure de soutenir notre hypothèse proposée en début de chapitre et qui stipulait que 1) lorsque les éléments (activité, relation) qui définissent une situation d'interaction impliquent des critères d'évaluation utiles, plus l'individu sera clairvoyant à l'endroit de ces critères, meilleure sera son évaluation dans cette situation et 2) lorsque les éléments qui définissent une situation d'interaction impliquent des critères d'évaluation désirables, plus l'individu sera clairvoyant à l'endroit de ces critères, meilleure sera son évaluation dans cette situation.

¹⁵⁹ Il va sans dire que les personnes à la fois clairvoyantes de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements seraient les plus à même d'obtenir une évaluation favorable en toutes circonstances.

6.3 Étude 5 : Expression de jugements utiles et désirables en fonction des relations et des caractéristiques des agents sociaux

Nous avançons à la suite des résultats de l'étude 4 que les représentations des relations et des activités sociales pouvaient être considérées comme des *savoirs préalables* (Beauvois et al., 2005) permettant aux individus de décrypter les situations d'interaction sociale qu'ils rencontrent, et plus précisément, pour ce qui nous intéresse ici, d'identifier les critères qu'autrui utilisera pour les évaluer. Les relations et les activités sociales constitueraient ainsi des éléments significatifs dans la définition d'une situation d'interaction sociale. Cependant, elles ne seraient pas les seules. En effet, si les relations et les activités sociales nous informent sur ce qui unit deux personnes, elles ne nous disent en revanche rien (ou peu) sur les caractéristiques de ces deux personnes. Nous ne savons ainsi rien de leur genre, de leur âge, de leur nationalité ou encore de l'activité professionnelle qu'elles exercent. Une multitude de recherches montrent pourtant depuis de nombreuses années l'influence des appartenances catégorielles (les nôtres comme celles d'autrui) sur les processus cognitifs et comportementaux (voir par exemple Deschamps, 1973-74 ; Doise, 1976). On peut alors penser que les appartenances catégorielles de deux protagonistes dans une situation d'interaction sociale, au même titre que la relation et que l'activité sociales qui les unissent, participent à la représentation de la situation, et partant correspondent elles aussi à des savoirs préalables (Doise dirait des *représentations anticipatrices*) permettant aux individus de déterminer les critères d'évaluation qu'autrui mobilisera pour les évaluer. En fait, ces appartenances catégorielles pourraient jouer un double rôle. Premièrement, comme nous venons de le voir, elles serviraient à se représenter une situation d'interaction sociale. Ainsi, et par exemple, une situation, et partant les critères d'évaluation qu'elle implique, pourraient ne pas être perçue de la même manière selon que les deux protagonistes soient deux hommes, deux femmes ou un homme et une femme. Mais ces appartenances catégorielles pourraient également être utilisées par l'évaluateur, au même titre que les jugements, comme critères d'évaluation. Ainsi, selon les situations, le fait d'être un homme ou une femme pourrait être un avantage ou un désavantage pour obtenir une évaluation positive¹⁶⁰. C'est à ce second rôle que nous nous référerions lors de la présentation au chapitre 4 de plusieurs recherches

¹⁶⁰ Cet exemple fait toutefois référence à des situations de catégorisation simple : dans des situations de *catégorisation croisée* (e.g. Deschamps & Doise, 1978), cet avantage ou ce désavantage pourrait dès lors s'accroître ou s'atténuer selon le croisement des différentes appartenances catégorielles.

concernant les professions et les stéréotypes de genre. Nous avons alors vu que les professions n'étaient pas toutes porteuses de la même utilité et de la même désirabilité sociales (Le Barbenchon et al., 2005), celles-ci semblant s'organiser selon qu'elles produisent directement (utiles) ou indirectement (désirables) du capital économique (Cambon, 2002, 2004). Nous avons vu également que les stéréotypes féminins étaient avant tout porteurs de désirabilité sociale alors que les stéréotypes masculins étaient d'abord porteurs d'utilité sociale (e.g. Testé & Simon, 2005), ce qui nous avait amené à conclure que les professions comme le genre pouvaient servir de critères d'évaluation dans la connaissance évaluative.

Ce n'est pourtant pas ici en tant que critères d'évaluation mais en tant qu'éléments constitutifs des situations d'interaction sociale – susceptibles de déterminer les critères d'évaluation que celles-ci impliquent – que nous appréhenderons dans cette étude la profession et le genre des individus. Nous défendons alors qu'un évaluateur utilisera préférentiellement des critères d'évaluation qu'il sait lui être favorables, et plus précisément qu'il sait être favorables à son groupe d'appartenance, i.e. des critères d'évaluation qui lui permettront, en tant que membre d'une catégorie sociale, de paraître à son avantage par rapport à autrui. C'est bien ce que suggèrent des travaux de Lemaire (1966, 1974). Celui-ci est en effet parvenu à montrer que des enfants cherchent à faire reconnaître de nouveaux critères d'évaluation lorsque ceux qui sont en vigueur les situent en bas de l'échelle sociale, tentant par-là d'instaurer un cadre évaluatif à leur avantage. Nous postulons ainsi, à la suite des recherches présentées au chapitre 4, *qu'une personne exerçant une profession jugée utile devrait utiliser principalement des critères d'évaluation utiles alors qu'une personne exerçant une profession jugée désirable devrait avant tout utiliser des critères d'évaluation désirables*. Une hypothèse similaire peut être avancée en ce qui concerne le sexe de l'évaluateur. Ainsi, *un homme devrait utiliser préférentiellement des critères d'évaluation utiles puisque ce type de critère serait favorable à sa catégorie d'appartenance*. À l'inverse, on peut s'attendre à ce *qu'une femme utilise plutôt des critères d'évaluation désirables puisque ce serait essentiellement sur la dimension désirable que son groupe d'appartenance est valorisé*. C'est ce que nous avons voulu éprouver avec cette étude.

6.3.1 Population

480 personnes de Suisse romande ont participé à cette étude. Une majorité d'entre elles s'est révélée être des étudiants ($n = 286$, soit 59.6% de notre population). Ces participants étaient

âgés entre 17 et 71 ans pour une moyenne d'âge de 28.51 (écart-type = 11.94). Un peu plus de la moitié était des femmes (50.8%). Le nombre de participants par condition expérimentale (soit 16 conditions correspondant à 16 situations d'interaction sociale) était parfaitement équilibré ($n = 30$). Ceux-ci se répartissaient de manière homogène dans ces conditions en fonction de leur sexe ($\chi^2(15) = 8.40$, ns) et de leur profession (étudiant vs travailleur ; $\chi^2(15) = 22.39$, ns). Ce n'était en revanche pas le cas en ce qui concerne leur âge ($\chi^2(15) = 28.40$, $p < .02$), et c'est pourquoi nous avons contrôlé celui-ci lors de nos analyses.

6.3.2 Matériel et procédure

Chaque participant recevait un livret composé de trois pages A4. La première page était identique pour tous les participants. Celle-ci mentionnait qu'ils allaient découvrir dès la page suivante une situation impliquant "deux personnes particulières en interaction l'une avec l'autre" et que leurs tâches consisteraient tout d'abord à lire très attentivement la description de la situation afin de s'en imprégner au maximum pour ensuite répondre aux deux questionnaires présentés en respectant la consigne précédant chacun d'eux. Nous précisions alors qu'il n'y avait ni bonnes ni mauvaises réponses et qu'il était important de répondre à ces questionnaires en respectant l'ordre de présentation des items, sans revenir en arrière. Cette page se terminait par trois questions relatives au sexe, à l'âge et à la profession des participants.

La page suivante débutait par un encadré dans lequel était présentée une situation où quatre éléments étaient définis : 1) le sexe de l'évaluateur, 2) le sexe de l'évalué, 3) la profession de l'évaluateur et 4) la relation sociale unissant l'évaluateur et l'évalué¹⁶¹. Pour induire le sexe de l'évaluateur et de l'évalué, nous avons attribué aux deux protagonistes de la situation un prénom. Nous espérions ainsi rendre la situation plus concrète et faciliter de la sorte sa mémorisation. Les quatre prénoms que nous avons choisis n'ont cependant pas été sélectionnés au hasard. Après avoir évité les prénoms épicènes (e.g. Claude, Dominique), nous avons cherché à contrôler la fréquence d'apparition des prénoms dans la population – étant entendu que plusieurs recherches ont révélé un lien positif « entre fréquence et désirabilité des prénoms en matière de jugement » (Guéguen, Dufourcq-Brana & Pascual,

¹⁶¹ Si nous n'avons pas pris en compte dans cette étude l'activité sociale, c'était d'une part pour alléger notre plan expérimental déjà complexe et d'autre part parce que cet élément, dans l'étude 4, avait un effet relativement faible (tout du moins plus faible que les relations sociales) sur les jugements perçus comme préférés par l'évaluateur.

2005, p. 38). Nous avons procédé à l'identique en ce qui concerne "l'âge" des prénoms (i.e. la moyenne d'âge des personnes qui portent le prénom en question) selon l'idée qu'on peut se représenter différemment une situation selon l'âge que l'on attribue à l'évaluateur et à l'évalué. Nous avons alors sélectionné deux prénoms féminins (Corinne et Cécile) et deux prénoms masculins (Bruno et Thierry) selon leur fréquence (ils figurent tous dans le top 50 des prénoms les plus portés en France) et leur "âge" (ces quatre prénoms sont tous "âgés" entre 34 et 36 ans)¹⁶². Notons que si nous avons défini le sexe de l'évaluateur et le sexe de l'évalué, et cela alors que nous n'avons pas formulé d'hypothèse particulière concernant le sexe de l'évalué, c'est uniquement parce qu'il était difficile de définir l'un sans définir l'autre. En ce qui concerne les professions, nous avons choisi dans la liste de Le Barbenchon et al. (2005) une profession utile et neutre en termes de désirabilité (avocat) et une profession désirable et neutre en termes d'utilité (musicien). Ces deux professions étaient parmi les plus typiques de leur catégorie. Enfin, concernant les relations, nous avons gardé de l'étude 4 les relations "recruteur et demandeur d'emploi" (impliquant des critères d'évaluation utiles) et "deux amis proches" (impliquant des critères d'évaluation désirables). Toutefois, si nous indiquions bien, dans les situations impliquant la relation entre deux amis proches, que l'évaluateur avait "rendez-vous avec l'un de ses amis proches", et que ceux-ci décidaient alors "d'aller manger au restaurant"¹⁶³, nous ne mentionnions pas littéralement la relation "recruteur et demandeur d'emploi" dans les situations impliquant cette dernière. En effet, afin de contourner certaines difficultés liées à la présentation des situations, nous stipulions que l'évaluateur devait "recruter une personne pour le seconder dans son travail" et qu'à ce titre il la "convoquait pour un entretien". Il nous semble cependant qu'une telle formulation ne peut renvoyer que difficilement à autre chose qu'à la relation "recruteur et demandeur d'emploi". Le croisement des deux modalités de chaque élément (sexe de l'évaluateur/de l'évalué : homme vs femme ; profession : avocat vs musicien ; relation : recruteur et demandeur d'emploi vs deux amis proches) nous a alors permis de construire 16 situations d'interaction sociale différentes, chaque participant étant confronté à l'une de ces situations. Celles-ci sont

¹⁶² Pour faire cette sélection, nous nous sommes basé sur les données fournies par le site commercial <www.bestofprenom.com> qui recense la fréquence et "l'âge" des prénoms portés en France (site consulté le 22 août 2007). Les données utilisées concernent l'année 1999.

¹⁶³ Nous espérions souligner par-là (en précisant qu'ils allaient manger au restaurant) que les protagonistes ne se rencontraient pas pour autre chose (e.g. organiser un événement, connoté plus utile) que pour faire ce que font habituellement des amis proches qui se rencontrent (bavarder, etc.).

constituées de plus ou moins d'éléments impliquant des critères d'évaluation utiles vs désirables (entre 0 et 3¹⁶⁴). Elles sont présentées dans l'annexe 12.

À la suite de l'encadré présentant la situation se trouvait le premier questionnaire. Celui-ci était exactement le même que dans l'étude 4 (voir annexe 9). La consigne qui le précédait était construite sur le même modèle que celle de l'étude 4 (consigne d'identification à un juge). Les participants étaient ainsi invités, pour chacune des 10 paires de jugement, à choisir celui que préférerait entendre selon eux l'évaluateur de la part de l'évalué. Plus précisément, il leur était demandé de se poser la question suivante (ici l'exemple de la situation 3) : "dans cette situation particulière où Cécile, une avocate, fait passer un entretien d'embauche à un candidat, Thierry, que préférerait entendre cette avocate de la part de ce candidat ?"¹⁶⁵. Les participants indiquaient alors, pour chaque paire de jugements, leur réponse sur l'échelle en six points (+++/++/+/-/+/+++). Ce premier questionnaire était suivi d'un second questionnaire (troisième page du livret). Celui-ci était également constitué de jugements mais sous un format différent. En effet, les neuf items de ce questionnaire impliquaient un jugement unique et non plus une paire de jugements. Ces neuf jugements correspondaient aux items 4, 5, 9, 12, 14, 16, 21, 24 et 25 utilisés dans l'étude 1a et testés dans l'étude 1b (voir annexe 2). Trois de ces jugements étaient, selon les résultats de l'étude 1b (première phase), utiles et neutres en termes désirabilité et quatre étaient désirables et neutres en termes d'utilité. Les deux jugements restant étaient pour l'un utile et non désirable socialement et pour l'autre désirable et non utile socialement¹⁶⁶. Précisons que, comme pour le premier questionnaire, nous n'avons choisi que des jugements dont la représentation s'organisait bien selon les deux dimensions de la valeur sociale (voir étude 1b). Ces jugements étaient présentés dans le même ordre que dans l'étude 1a. Ce questionnaire était précédé d'une consigne similaire à celle du premier questionnaire. Toutefois, au vu du format différent des items, il était cette fois demandé aux participants, pour chaque item, d'indiquer non plus

¹⁶⁴ Rappelons que nous n'avons pas émis d'hypothèse concernant le sexe de l'évalué. Ainsi, même si nous avons tenu compte du sexe de l'évalué, nous considérons a priori que seuls trois éléments (sexe et profession de l'évaluateur, relation sociale) détermineront les critères d'évaluation qu'utilisera une personne dans une situation d'interaction sociale.

¹⁶⁵ Lorsque la relation correspondait à la relation entre deux amis proches, la formulation de cette question était alors la suivante (ici la situation 11) : "dans cette situation particulière où Cécile, une avocate, va manger au restaurant avec un de ses amis proches, Thierry, que préférerait entendre cette avocate de la part de son ami proche ?".

¹⁶⁶ Ces deux items ont été sélectionnés parce que nous voulions donner à notre questionnaire une certaine consistance. En effet, seuls sept jugements testés dans l'étude 1b se sont avérés appartenir à la catégorie U+/Dn ou Un/D+. Au vu de l'écart plus important entre leurs scores d'utilité et de désirabilité sociales, l'effet de nos variables indépendantes n'en devrait qu'être plus net sur ces deux jugements.

lequel des deux jugements préférerait entendre l'évaluateur de la part de l'évalué, mais à quel degré l'évaluateur apprécierait d'entendre le jugement en question de la part de l'évalué. Plus précisément, ils étaient invités à se poser la question suivante : "dans cette situation particulière où ... , qu'apprécierait d'entendre ... [l'évaluateur] de la part de ... [l'évalué] ?". Chaque jugement était alors suivi d'une échelle en six points allant de 1 ("n'apprécierait pas du tout") à 6 ("apprécierait tout à fait") sur laquelle les participants indiquaient leur réponse. Ce questionnaire est présenté dans l'annexe 13. Les participants remplissaient le livret de manière individuelle sachant qu'environ 10 minutes leur étaient nécessaires pour accomplir cette tâche.

6.3.3 Variables indépendantes, variable dépendante et hypothèses opérationnelles

Quatre variables indépendantes provoquées, chacune à deux modalités, ont été prises en compte dans cette étude. Il s'agit 1) de la profession de l'évaluateur (avocat *vs* musicien), 2) du sexe de l'évaluateur (homme *vs* femme), 3) de la relation sociale (recruteur et demandeur d'emploi *vs* deux amis proches) et 4) du type de jugement (utile *vs* désirable). La première modalité des variables indépendantes 1, 2 et 3 implique des critères d'évaluation utiles alors que la seconde implique des critères d'évaluation désirables. La variable dépendante correspond à l'appréciation des jugements valorisés attribuée à l'évaluateur. Plusieurs hypothèses opérationnelles en découlent.

Nous prédisons pour commencer un effet d'interaction entre le type de jugement et 1) la profession de l'évaluateur, 2) le sexe de l'évaluateur et 3) la relation sociale. Plus précisément, nous postulons que lorsque l'évaluateur est un avocat, ou lorsque l'évaluateur est un homme, le score moyen des jugements utiles sera plus élevé que le score moyen des jugements désirables. L'inverse est attendu lorsque l'évaluateur est un musicien ou une femme. De plus, quand l'évaluateur est un avocat ou un homme, nous prévoyons que le score moyen des jugements utiles soit plus élevé et celui des jugements désirables moins élevé que lorsque l'évaluateur est un musicien ou une femme. Le même pattern de résultats est attendu en ce qui concerne les relations sociales (voir étude 4). Nous n'émettons en revanche ici aucune hypothèse quant à la puissance prédictive de chacune de ces trois variables les unes par rapport aux autres. En effet, rien ne nous permet de penser *a priori* que l'un de ces éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale déterminera davantage que les autres les jugements qu'appréciera d'entendre l'évaluateur de la part de l'évalué. Nous nous

attendons ensuite, comme dans l'étude 4, à un effet cumulatif de ces trois éléments (Anderson, 1965). Nous postulons ainsi que plus le nombre d'éléments (0, 1, 2 ou 3) constitutifs de la situation d'interaction sociale implique des critères d'évaluation utiles, plus le score moyen des jugements utiles et moins le score moyen des jugements désirables seront élevés. À l'inverse, plus le nombre d'éléments (0, 1, 2 ou 3) constitutifs de la situation d'interaction sociale impliquent des critères d'évaluation désirables, plus le score moyen des jugements désirables et moins le score moyen des jugements utiles devraient être élevés.

6.3.4 Résultats

Pour rendre compte de nos résultats, nous avons commencé par agréger, pour chaque questionnaire, d'un côté les jugements utiles (5 pour le premier questionnaire et 4 pour le second) et de l'autre les jugements désirables (5 pour les deux questionnaires). Toutefois, nous avons décidé d'agréger d'une part les jugements utiles et d'autre part les jugements désirables des deux questionnaires, et cela pour deux raisons : premièrement parce qu'une première analyse a montré l'absence d'effet d'interaction entre la variable "questionnaire" et nos autres variables ($F_s < 1.30$, ns) – indiquant par-là que les questionnaires 1 et 2 engendrent des patterns de résultats identiques – et secondement parce que la consigne était la même pour les deux questionnaires (seul le format des items changeait)¹⁶⁷. Chaque participant obtenait ainsi un score moyen pour les jugements utiles et un score moyen pour les jugements désirables¹⁶⁸. Nous avons alors réalisé une analyse de variance selon le plan factoriel mixte 2 (profession de l'évaluateur : avocat vs musicien → variable intersujet) x 2 (sexe de l'évaluateur : homme vs femme → variable intersujet) x 2 (relation sociale : recruteur et demandeur d'emploi vs deux amis proches → variable intersujet) x 2 (sexe de l'évalué : homme vs femme → variable intersujet) x 2 (type de jugement : utile vs désirable → variable intrasujet) x 2 (sexe des participants : homme vs femme → variable intersujet). L'âge des sujets était introduit en covariée. Cette analyse révèle alors onze effets significatifs. Toutefois, huit de ces effets ne concernent pas directement nos hypothèses. Ces huit effets, parfois très difficilement interprétables (quadruple effet d'interaction) et n'expliquant généralement qu'une part infime de variance, ne nous semblent apporter que peu d'éléments intéressants en

¹⁶⁷ La réalisation d'une ACP avec rotation Varimax bloquée à deux facteurs effectuée sur l'ensemble des échelles des deux questionnaires montre globalement bien (exception faite de deux jugements) que les jugements désirables des deux questionnaires se regroupent sur un premier et même facteur et les jugements utiles des deux questionnaires sur un second et même facteur (voir annexe 14).

¹⁶⁸ Comme dans les deux études précédentes, ces scores ont été amputés de la moyenne théorique (3.5) afin que celle-ci soit égale à zéro.

lien avec notre problématique, et c'est pourquoi nous ne les présentons et commentons que très brièvement en annexe 15. En ce qui concerne notre première hypothèse, cette analyse indique, comme attendu, un effet d'interaction entre le type de jugement et la profession de l'évaluateur ($F(1, 447) = 155.03, p < .001 ; \eta_p^2 = .26$). Le tableau 19 présente ces résultats.

		Type de jugement	
		Utile	Désirable
Profession de l'évaluateur	Avocat	.77 a1 (.65)	.33 b1 (.72)
	Musicien	.30 a2 (.77)	.92 b2 (.63)

Note. Pour chaque ligne, les scores avec des lettres distinctes diffèrent à $p < .05$ (tests t à deux échantillons dépendants). Pour chaque colonne, les scores suivis de chiffres distincts diffèrent à $p < .05$ (tests t à deux échantillons indépendants). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 19. *Appréciation des jugements utiles et désirables attribuée à l'évaluateur selon sa profession .*

À la lecture de ce tableau, on constate, conformément à nos hypothèses, qu'un évaluateur exerçant la profession d'avocat préfère entendre des jugements utiles plutôt que désirables, et préfère entendre des jugements utiles qu'un évaluateur exerçant la profession de musicien. À l'inverse, ce dernier préfère entendre des jugements désirables plutôt qu'utilitaires, et préfère entendre des jugements désirables qu'un évaluateur exerçant la profession d'avocat. Concernant notre deuxième hypothèse, notre analyse révèle là aussi, comme attendu, un effet d'interaction entre le type de jugement et le sexe de l'évaluateur ($F(1, 447) = 7.75, p < .01 ; \eta_p^2 = .02$). Si on observe un pattern de résultats similaire à celui observé pour la profession de l'évaluateur, il résulte cependant de la relative faiblesse de l'effet d'interaction ($\eta_p^2 = .02$) que seuls deux effets simples sont significatifs : une évaluatrice préfère davantage entendre des jugements désirables qu'un évaluateur, et préfère entendre des jugements désirables qu'utilitaires (voir tableau 20).

		Type de jugement	
		Utile	Désirable
Sexe de l'évaluateur	Homme	.60 <i>a1</i> (.73)	.56 <i>a1</i> (.77)
	Femme	.48 <i>a1</i> (.76)	.69 <i>b2</i> (.70)

Note. Pour chaque ligne, les scores avec des lettres distinctes diffèrent à $p < .05$ (tests t à deux échantillons dépendants). Pour chaque colonne, les scores suivis de chiffres distincts diffèrent à $p < .05$ (tests t à deux échantillons indépendants). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 20. *Appréciation des jugements utiles et désirables attribuée à l'évaluateur selon son sexe.*

Notre troisième hypothèse se voit également confirmée puisque l'analyse révèle encore une fois un effet d'interaction significatif entre le type de jugement et la relation sociale ($F(1, 447) = 14.21, p < .001$; $\eta_p^2 = .03$). Comme le montre le tableau 21, si le pattern de résultats est à nouveau conforme à nos prédictions, la relative faiblesse de l'effet d'interaction ($\eta_p^2 = .03$) implique néanmoins une nouvelle fois que seuls deux effets simples sont significatifs : un recruteur préfère davantage entendre des jugements utiles qu'un ami proche, et ce dernier préfère entendre des jugements désirables plutôt qu'utilitaires.

		Type de jugement	
		Utile	Désirable
Relation sociale	Recruteur et demandeur d'emploi	.70 <i>a1</i> (.70)	.62 <i>a1</i> (.70)
	Deux amis proches	.38 <i>a2</i> (.76)	.63 <i>b1</i> (.78)

Note. Pour chaque ligne, les scores avec des lettres distinctes diffèrent à $p < .05$ (tests t à deux échantillons dépendants). Pour chaque colonne, les scores suivis de chiffres distincts diffèrent à $p < .05$ (tests t à deux échantillons indépendants). Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 21. *Appréciation des jugements utiles et désirables attribuée à l'évaluateur selon la relation sociale.*

Globalement, nos trois premières hypothèses sont ainsi confirmées¹⁶⁹. On constate en revanche, alors que rien ne nous laissait supposer que ces trois éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale se différencieraient en termes de capacités à prédire les jugements qu'apprécierait d'entendre l'évaluateur, que la profession de ce dernier ($\eta_p^2 = .26$) détermine davantage que son sexe ($\eta_p^2 = .02$) ou que la relation sociale ($\eta_p^2 = .03$) les jugements qu'il préférera entendre de la part de l'évalué. Il semble ainsi que la profession de l'évaluateur soit un élément nettement plus déterminant que son sexe ou que la relation sociale pour se représenter les critères qu'il utilisera pour évaluer autrui, et partant pour déterminer les jugements qu'il préférera entendre de la part d'autrui¹⁷⁰.

Nous avons ensuite cherché à éprouver notre hypothèse concernant l'effet additionnel de la profession de l'évaluateur, de son sexe et de la relation. Que ces variables obtiennent toutes trois un effet d'interaction significatif avec la variable "type de jugement", ajouté au fait que ces trois effets reflètent une même tendance, appuie en soi l'idée d'un effet cumulatif de ces trois variables. Toutefois, cela n'est pas suffisant, et c'est pourquoi nous avons vérifié, comme dans l'étude 4, 1) que l'attribution à l'évaluateur d'une préférence pour les jugements utiles augmente bien linéairement en fonction du nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation utiles (avocat/homme/recruteur et demandeur d'emploi) et 2) que l'attribution à l'évaluateur d'une préférence pour les jugements désirables augmente bien linéairement en fonction du nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation désirables (musicien/femme/deux amis proches). Pour ce faire, nous avons commencé par calculer un score moyen pour les jugements utiles et un score moyen pour les jugements désirables pour les quatre types possibles de situation : 1) les situations constituées de trois éléments impliquant des critères d'évaluation utiles (situations UUU), 2) les situations où deux éléments impliquent des critères d'évaluation utiles et un des critères d'évaluation désirables (situations UUD), 3) les situations où deux éléments impliquent des critères d'évaluation désirables et un des critères d'évaluation utiles (situations DDU) et 4) les

¹⁶⁹ Précisons que, comme attendu, aucun effet d'interaction entre le type de jugement et le sexe de l'évalué n'a été observé ($F(1, 447) = .71$, ns).

¹⁷⁰ Notons qu'ici, à l'inverse de l'étude 4 (voir annexe 11), il n'était pas possible de quantifier sous forme de scores les différents effets d'interaction afin de comparer statistiquement leur importance. En effet, si ces effets impliquaient dans l'étude 4 deux variables intrasujets, ce qui nous permettait alors de calculer des "scores d'interaction" pour chaque participant, ils impliquent dans cette étude, certes toujours une variable intrasujet (le type de jugement), mais également une variable intersujet (la profession de l'évaluateur, son sexe ou la relation sociale), ce qui nous empêche de calculer des "scores d'interaction" pour chaque participant, et partant de comparer l'importance des trois effets d'interaction qui nous intéressent ici.

situations constituées de trois éléments impliquant des critères d'évaluation désirables (situations DDD). La figure 3 illustre ces résultats.

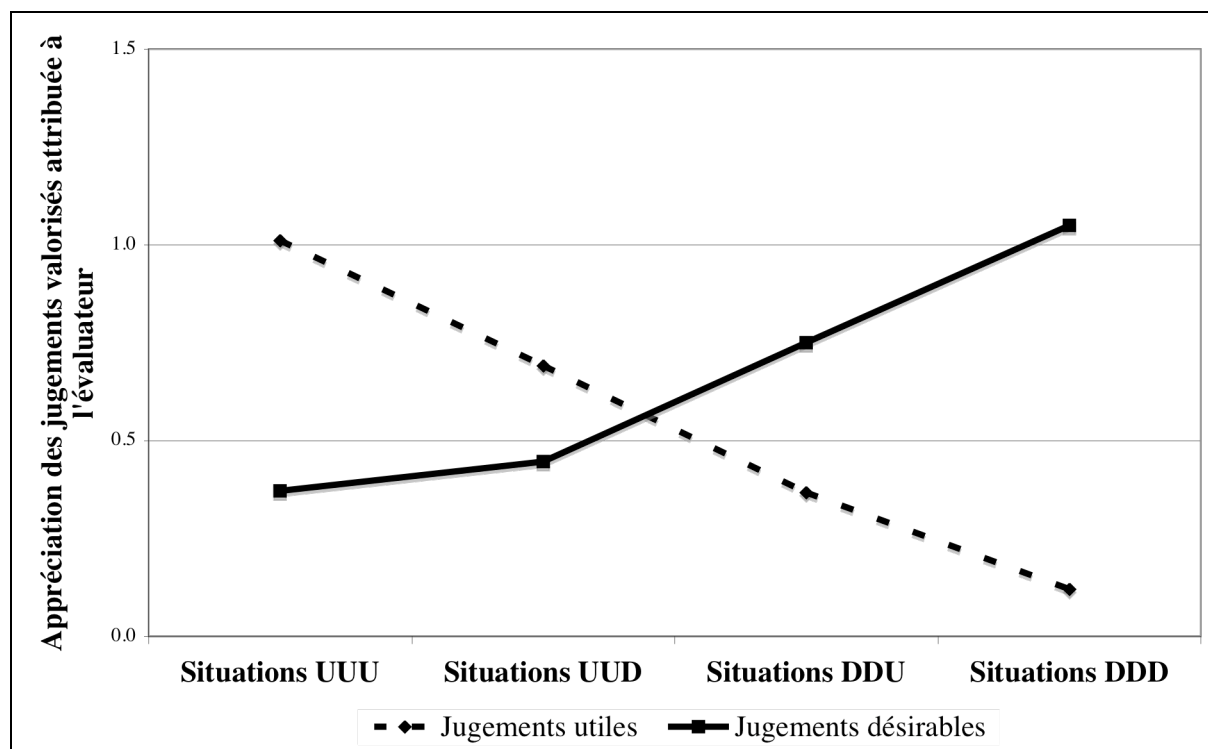


Figure 3. *Appréciation des jugements utiles et désirables attribuée à l'évaluateur selon le type de situation.*

Les analyses de tendances (contrastes polynomiaux) que nous avons alors réalisées sur les jugements utiles montrent un effet linéaire du nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation utiles ($F(1, 476) = 66.84, p < .001$). Les analyses de tendances effectuées sur les jugements désirables indiquent pour leur part elles aussi un effet linéaire du nombre d'éléments de la situation impliquant des critères d'évaluation désirables ($F(1, 472) = 43.59, p < .001$)¹⁷¹. Ces résultats soutiennent ainsi clairement notre dernière hypothèse concernant le lien linéaire entre le nombre d'éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale impliquant des critères d'évaluation utiles (vs désirables) et l'attribution à l'évaluateur d'une préférence pour les jugements utiles (vs désirables).

¹⁷¹ Notons qu'aucun effet quadratique ou cubique n'est observé aussi bien pour les jugements utiles (effet quadratique : $F(1, 476) = .24, ns$; effet cubique : $F(1, 476) = .10, ns$) que pour les jugements désirables (effet quadratique : $F(1, 476) = 2.28, ns$; effet cubique : $F(1, 476) = .81, ns$).

6.3.5 Discussion

Cette étude nous a permis, dans un premier temps, de confirmer que les jugements qu'apprécie d'entendre une personne de la part d'une autre varient en fonction de la relation sociale qui les unit. C'est en tout cas ce que semblent penser les participants de cette étude comme ceux de l'étude 4. Alors qu'un recruteur préfère avant tout entendre des jugements utiles de la part d'un demandeur d'emploi, deux amis proches préfère au contraire entendre des jugements désirables de la part de l'autre. Nous avons vu ensuite que certaines caractéristiques de l'évaluateur, et plus précisément sa profession et son sexe, servent elles aussi à déterminer les jugements que celui-ci préférera entendre de la part d'autrui. Plus précisément, nos résultats indiquent qu'un avocat, dont on reconnaît généralement l'utilité sociale (Le Barbenchon et al., 2005), préfère plutôt entendre des jugements utiles alors qu'un musicien, dont on reconnaît généralement la désirabilité sociale, préfère plutôt entendre des jugements désirables. Nos résultats montrent également, en accord avec les stéréotypes liés à chaque sexe (e.g. Testé & Simon, 2005), qu'un homme préfère plutôt entendre des jugements utiles alors qu'une femme préfère plutôt entendre des jugements désirables. Aussi, comme on pouvait s'y attendre à la suite des travaux de Lemaine (1966, 1974), il semble qu'un évaluateur est vu comme utilisant préférentiellement des critères d'évaluation qu'il sait lui être favorables ainsi qu'à son groupe d'appartenance – donc des critères d'évaluation qui lui permettront, en tant que membre d'une catégorie sociale, de paraître à son avantage par rapport à autrui. De ce fait, les représentations des professions et des genres paraissent elles aussi pouvoir être considérées, au même titre que les représentations des relations et des activités sociales, comme des *savoirs préalables* (Beauvois et al., 2005 ; Beauvois & Deschamps, 1990) ou comme des *représentations anticipatrices* (Doise, 1976) que les personnes mobiliseraient afin de décrypter les situations d'interaction sociale qu'elles rencontrent (Moliner, 2000).

Nous avons vu ensuite que la profession de l'évaluateur détermine nettement plus les jugements estimés comme préférés par ce dernier que ne le font son sexe et la relation sociale, et cela alors que rien ne nous suggérerait *a priori* une telle différence. Autrement dit, la profession de l'évaluateur semble être ici pour les participants une information plus saillante que les deux autres. À cet égard, les travaux de Landragin (2004 ; voir également, dans une moindre mesure, Giger, 2005) nous semblent particulièrement intéressants. Ce linguiste a en effet cherché à identifier les différents facteurs qui déterminent la saillance d'une entité de

discours dans un énoncé. Il en dénombre une bonne quinzaine qu'il classe en deux catégories principales : les facteurs physiques, liés à la forme ou au sens de l'entité, et les facteurs cognitifs, liés aux représentations mentales du lecteur. Sans passer en revue l'ensemble de ces facteurs, nous nous attarderons ici uniquement sur ceux qui nous semblent les plus pertinents pour notre propos. Concernant les facteurs physiques, Landragin cite pour commencer celui de la répétition : plus un élément est mentionné, plus il deviendrait saillant pour le lecteur. Ce premier facteur ne semble cependant pas pouvoir expliquer nos résultats puisqu'un rapide décompte nous amène à constater que si la profession de l'évaluateur est bien davantage citée que la relation sociale (cinq fois *vs* trois fois sur l'ensemble du livret), c'est le sexe de l'évaluateur (au travers des prénoms) qui est le plus cité (huit fois). Deux autres facteurs proposés par Landragin rencontrent le même écueil. Cet auteur défend en effet que l'entité de discours placé en début d'énoncé voit sa saillance augmenter. Il avance également que la nature grammaticale particulière d'un mot renforce sa saillance, citant l'exemple des noms propres. Et dans les descriptions de nos situations, le sexe de l'évaluateur est non seulement défini avant la profession de l'évaluateur, mais il est également révélé à partir d'un nom propre. À suivre cette logique, c'est ainsi à nouveau le sexe de l'évaluateur qui devrait être le plus saillant, et partant déterminer le plus les jugements que ce dernier préférerait entendre de la part d'autrui¹⁷². Un autre facteur physique semble toutefois être plus à même d'expliquer nos résultats. Il s'agit du détachement d'un élément du reste de l'énoncé à l'aide de deux virgules ou de deux tirets longs, ce qui est bien le cas de la profession de l'évaluateur dans nos situations (e.g. "Corinne, une avocate, doit recruter..."). Ces deux virgules rendraient dans notre étude particulièrement saillante la profession de l'évaluateur, ce qui expliquerait pourquoi les réponses des participants sont avant tout fonction de cet élément d'information. Force est pourtant de constater que, dans nos situations, la profession de l'évaluateur n'est pas la seule entité de discours à être détachée par deux virgules du reste de l'énoncé puisque c'est également le cas du sexe de l'évalué (e.g. "elle a retenu la candidature d'une femme, Cécile, et la convoque..."), élément qui n'a pourtant aucun effet sur les réponses des participants. Si l'on ajoute à cela le fait que les premiers facteurs présentés ci-dessus parlent plutôt en faveur d'une saillance du sexe de l'évaluateur, nous sommes alors contraint de conclure que ce dernier argument est largement insuffisant pour expliquer nos résultats.

¹⁷² On peut néanmoins penser que le fait de révéler l'identité sexuelle de l'évaluateur au travers d'un prénom ait en définitive davantage focalisé l'attention des participants sur le prénom en lui-même (Corinne n'est pas Thierry) que sur l'appartenance sexuelle de celui-ci (c'est une femme et pas un homme).

Qu'en est-il de ce que Landragin (2004) appelle les facteurs cognitifs de saillance ? Par ces termes, Landragin désigne un ensemble de facteurs liés non plus à l'énoncé mais aux individus (capacités attentionnelles et mnésiques, motivation, personnalité, ancrage culturel). Autrement dit, certains éléments d'information seraient *a priori* (i.e. avant même la lecture de l'énoncé) plus saillants que d'autres dans l'univers cognitif des individus. Il se pourrait ainsi que l'appartenance professionnelle soit un élément passablement saillant dans l'univers cognitif des gens, ce qui expliquerait pourquoi, dans notre étude, la profession de l'évaluateur détermine davantage que son sexe ou que la relation sociale les jugements considérés comme préférés par celui-ci. C'est en tout cas ce que semblent suggérer certains travaux sur l'identité professionnelle (e.g. Cohen-Scali, 2000 ; François & Aïssani, 2002). Toutefois, sans remettre en cause cette affirmation, plusieurs recherches soutiennent qu'il en irait de même des appartenances fondées sur des caractéristiques stables, et plus particulièrement de l'appartenance sexuelle, ce qui conduit Deschamps et Moliner (2008) à affirmer que « la catégorisation de sexe semble être un référent identitaire privilégié par les individus » (p. 142). Ainsi, à suivre ces considérations, le sexe de l'évaluateur devrait avoir, dans notre étude, au moins autant de poids que sa profession dans la détermination des jugements considérés comme préférés par celui-ci, ce qui n'est pas le cas. Rappelons cependant que la tâche des participants n'était pas dans notre étude de catégoriser des individus, mais de déterminer les critères qu'utilisera une personne pour en évaluer une autre. Il se pourrait alors que nos participants, au vu du contexte égalitariste dans lequel nous vivons, aient estimé politiquement incorrect (i.e. non valorisé socialement) d'attribuer à un évaluateur des critères d'évaluation (trop) en fonction de son appartenance sexuelle. Mais on peut également penser que les professions ont une plus grande capacité que le sexe ou les relations sociales à engendrer des représentations claires et sans ambiguïté, capacité que Pattabhiraman (1993, cité par Landragin, 2004) appelle *imageability*. Plus précisément, nous défendons ici l'idée que les professions renverraient chacune à un univers représentationnel précis et cohérent incluant certaines formes particulières de relations et d'activités sociales, ce qui serait moins le cas du sexe et des relations sociales. On le voit, plusieurs interprétations semblent pouvoir être avancées pour tenter de comprendre nos résultats, sans qu'il paraisse pour autant possible d'en privilégier une par rapport aux autres. Nous retiendrons quoi qu'il en soit que la saillance d'une information peut dépendre de nombreux facteurs aussi bien physiques (et donc liés au matériel utilisé) que cognitifs. Le fait que les participants de notre étude se basent davantage sur la profession de l'évaluateur que sur son sexe ou la relation sociale pour décider de ce que

celui-ci préférera entendre de la part d'autrui est ainsi vraisemblablement le résultat de la combinaison de plusieurs de ces facteurs.

Pour finir, nous sommes parvenu à montrer, comme dans l'étude 4, que plus le nombre d'éléments constitutifs d'une situation impliquent des critères d'évaluation utiles, plus l'évaluateur est perçu comme appréciant les jugements utiles alors que plus le nombre d'éléments constitutifs d'une situation impliquent des critères d'évaluation désirables, plus l'évaluateur est perçu comme appréciant les jugements désirables. Globalement, nos résultats suggèrent ainsi, de manière latente, qu'exprimer des jugements utiles, et partant qu'être clairvoyant de l'utilité sociale des jugements, entraînera une évaluation positive dans certaines situations (e.g. face à un recruteur masculin exerçant la profession d'avocat) mais pas (ou moins) dans d'autres (e.g. face à une amie musicienne). Il en irait de même pour l'expression de jugements désirables, et partant pour la clairvoyance de la désirabilité sociale des jugements. Être clairvoyant de l'utilité et de la désirabilité sociale des jugements (ou de tout autre objet) ne suffirait ainsi pas en soi à obtenir une évaluation positive. En effet, comment la clairvoyance d'un individu pourrait l'aider à obtenir une évaluation favorable si ce dernier ne parvient pas correctement à déterminer les critères d'évaluation qu'utilisera autrui dans la situation d'interaction sociale qui les unit ? Une personne pourrait par exemple être parfaitement clairvoyante de la forte utilité et de la très faible désirabilité sociales d'un jugement et être néanmoins très mal évaluée en l'exprimant parce qu'elle aurait jugé à tort que la situation d'interaction sociale dans laquelle elle se trouve implique des critères d'évaluation utiles alors qu'elle implique au contraire des critères d'évaluation désirables. Ainsi, l'obtention d'une évaluation positive dépendrait pour une personne non seulement de sa clairvoyance de la valeur sociale des jugements, mais également de sa capacité à déterminer la valeur sociale en jeu – et partant les critères d'évaluation utilisés – dans les différentes situations d'interaction sociale qu'elle rencontre. Autrement dit, être clairvoyant de la valeur sociale des jugements ne servirait à rien (pour obtenir une évaluation positive) sans une certaine clairvoyance de la valeur sociale en jeu dans les situations d'interaction sociale.

CONCLUSION GENERALE

Ce travail de thèse avait pour objectif principal d'étudier les effets de la clairvoyance normative (Py & Somat, 1991, 1996, 1997) sur le jugement d'évaluateur. Nous avons situé nos recherches à l'intersection des travaux entrepris dans le cadre de l'approche sociocognitive des normes sociales (Beauvois, 1984 ; Dubois, 1987, 1994, 2003) et de ceux entamés dans la perspective de la connaissance évaluative (Beauvois, 1976, 1990 ; Dubois & Beauvois, 2001 ; Dubois, 2006 ; Cambon, 2006b). Le cheminement empirique que nous avons suivi nous a permis de mieux cerner les liens entre clairvoyance normative et évaluation. En regard de nos différents résultats, deux points nous semblent particulièrement importants à retenir lorsqu'on souhaite comprendre les implications d'une variable comme la clairvoyance normative dans les processus évaluatifs. Le premier, qui découle de nos trois premières études, est l'intérêt de spécifier la valeur sociale des objets sur lesquels porte la clairvoyance normative. Ce point nous a conduit à repenser le concept de clairvoyance normative. Le second, éprouvé dans nos trois dernières études, est l'intérêt de spécifier le contexte évaluatif, et plus précisément la valeur sociale en jeu dans les différentes situations d'évaluation. Dans cette dernière partie conclusive, nous rappellerons tout d'abord le cheminement empirique que nous avons suivi dans ce travail de thèse en précisant en quoi nos résultats permettent d'enrichir la discussion sur les liens entre clairvoyance et évaluation. Cela nous conduira ensuite à proposer un modèle général de l'évaluation sociale. Enfin, nous clôturerons ce travail en soulevant quelques-unes de ses limites et en envisageant certaines pistes de recherches futures.

Nous avons décidé d'entreprendre ce travail de thèse sur la base d'un constat très simple : si plusieurs recherches étaient parvenues à montrer jusque-là que la clairvoyance normative participait à l'obtention d'une évaluation positive (Valéau & Pasquier, 2003 ; Bressoux &

Pansu, 2003, 2007 ; Desponds, 2005 ; Dompnier et al., 2006, 2007 ; voir également Pansu et al., 1998 ; Pansu et al., 2003 ; Pansu, 2006), aucune d'entre elles n'intégrait réellement l'idée d'une bidimensionnalité de la valeur sociale. Il est vrai que ce point n'aurait été que d'une importance relative si d'autres recherches n'avaient pas montré par ailleurs l'existence de deux catégories de norme sociale (Dubois, 2005 ; Dubois & Beauvois, 2005 ; Cambon, 2006b) : les normes sociales ancrées sur l'utilité sociale (internalité, autosuffisance) et les normes sociales ancrées sur la désirabilité sociale (ancrage individuel). Accepter cette distinction vient en effet quelque peu compliquer le modèle relativement simple proposé jusqu'ici (clairvoyance normative = évaluation positive) puisqu'elle suppose que la clairvoyance de certaines normes sociales ne faciliterait pas au même titre que la clairvoyance d'autres normes l'obtention d'une évaluation favorable. Plus précisément, cette distinction nous a conduit à formuler l'hypothèse que si la clairvoyance des normes ancrées sur l'utilité sociale devait favoriser l'obtention d'un jugement positif sur le plan de l'utilité sociale, cela devrait en revanche pas (ou moins) être le cas de la clairvoyance des normes ancrées sur la désirabilité sociale. Et si la clairvoyance des normes ancrées sur la désirabilité sociale devait favoriser l'obtention d'un jugement positif sur le plan de la désirabilité sociale, cela ne devrait néanmoins pas (ou moins) être le cas de la clairvoyance des normes ancrées sur l'utilité sociale. C'est ce que nous avons cherché à montrer dans une première étude (étude 1a). Nous avons alors vu que si les résultats concernant les clairvoyances de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel appuyaient bien cette hypothèse, ce n'était en revanche pas le cas des résultats concernant la clairvoyance de l'internalité. Ces derniers suggèrent en effet qu'être clairvoyant de l'internalité n'apporte ni un surplus de valeur (et donc une évaluation positive) sur le plan de l'utilité sociale, ni un surplus de valeur sur le plan de la désirabilité sociale. Cela nous a conduit à nous interroger sur la valeur sociale des différents jugements que nous avons retenus pour cette étude. En effet, si nous avons adopté dans cette étude le postulat selon lequel les jugements libéraux sont tous, ou tout du moins dans leur immense majorité, valorisés socialement, il est vrai également que plusieurs auteurs en étaient venus dernièrement à remettre en cause l'idée d'un lien systématique entre jugements libéraux et valeur sociale, et plus particulièrement entre jugements internes et valeur sociale. C'est le cas de Delmas (2007, 2009) et de Gangloff (1997, 2002 ; voir également Camus, 2002) qui soutiennent l'existence d'un biais dans la construction des questionnaires d'internalité utilisés par les auteurs de l'approche sociocognitive des normes sociales. Ce biais se traduirait par une sous-représentation des explications internes non valorisées (internes rebelles pour Gangloff). Si, à l'instar de Dompnier et Pansu (sous presse), nous ne suivons pas ces auteurs dans leurs

conclusions radicales qui remettent en cause l'idée même d'une norme d'internalité, il n'en demeure pas moins que certains types particuliers d'explication interne seraient porteurs plus que d'autres de valeur sociale (voir par exemple Pansu & Gilibert, 2002 ; Jouffre, 2003 ; Pansu, 2006 ; Dompnier & Pansu, 2007), et cela tant sur le plan de l'utilité sociale que sur le plan de la désirabilité sociale (Dompnier, 2006). Ce dernier auteur arrive même à la conclusion, malgré certaines régularités observées dans la valorisation sociale des jugements selon leur type, que chaque jugement semble être porteur d'une utilité et d'une désirabilité sociales spécifiques et qu'il serait par conséquent plus pertinent de les appréhender individuellement. Fort de ces considérations, nous avons alors décidé d'abandonner la perspective d'approche que nous avons adoptée jusque-là et qui consistait à considérer *a priori* certains types de jugement comme toujours valorisés socialement. Cela nous a conduit à réaliser une nouvelle étude (étude 1b) afin de voir si la valeur sociale propre à chacun des jugements utilisés dans notre première étude permettait de rendre intelligibles les résultats inattendus que nous avons observés.

Ne plus appréhender *a priori* certains types de jugement comme valorisés socialement n'est pas sans conséquence sur le plan méthodologique. Cela suppose en effet, si l'on souhaite comprendre les effets évaluatifs de l'expression ou de la clairvoyance de la valeur sociale de certains jugements, de connaître et donc de mesurer dans un premier temps l'utilité et la désirabilité sociales inhérentes à chaque jugement. C'est dans ce but que nous avons réalisé la première phase de notre étude 1b. Celle-ci nous a alors permis de mettre en évidence qu'il existait bien une variabilité importante entre les 27 jugements que nous avons retenus pour notre première étude tant au niveau de leur utilité qu'au niveau de leur désirabilité sociales perçues, et cela au sein même des jugements de même type. Ces résultats soutiennent ainsi l'idée que les jugements, au même titre que d'autres objets sociaux (e.g. les traits ou les professions, Le Barbenchon et al., 2005), sont chacun porteur, au-delà de leur type (interne, autosuffisant, etc.), d'une utilité et d'une désirabilité sociales spécifiques, et qu'il est par conséquent nécessaire de connaître et donc de mesurer l'utilité et la désirabilité sociales de chaque jugement lorsque l'on cherche à comprendre l'impact d'une variable comme la clairvoyance normative dans les processus d'évaluation.

Mais ne plus appréhender *a priori* certains types de jugement comme valorisés socialement n'est pas non plus sans conséquence sur le plan théorique puisque, pris dans son acception classique (Py & Somat, 1991), le concept de clairvoyance normative repose sur l'idée d'un

lien *systématique* entre certains types de contenu et la valeur sociale. Être clairvoyant normatif (au sens classique) traduirait ainsi en définitive, au vu des résultats de la première phase de notre étude 1b, une certaine méconnaissance de la valeur sociale des jugements. Ce qui pourrait avoir des conséquences fâcheuses sur le plan évaluatif. Par exemple, une personne clairvoyante de l'internalité, i.e. une personne considérant les jugements internes comme invariablement valorisés socialement¹⁷³, pourrait être quelque peu surprise de l'évaluation qu'elle reçoit si cela l'amène à exprimer des jugements internes de type "si j'ai échoué à mon examen, c'est parce que je suis un crétin". Ces réflexions nous ont alors conduit à revisiter le concept de clairvoyance normative. Plus précisément, en regard des résultats obtenus lors de la première phase de notre étude 1b, il nous a paru plus pertinent de rattacher directement l'idée de clairvoyance à la valeur sociale (et non plus à des types de contenu), ce qui nous a amené à proposer, au vu des deux dimensions de la valeur sociale, l'existence de deux types de clairvoyance : la *clairvoyance de l'utilité sociale* et la *clairvoyance de la désirabilité sociale*. La seconde phase de notre étude 1b avait alors pour objectif de voir si les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements correspondaient à des facteurs autant si ce n'est plus prédictifs de la valeur sociale d'une personne que les clairvoyances des normes sociales (clairvoyances de l'internalité, de l'autosuffisance et de l'ancrage individuel). Notre procédure a consisté à réanalyser les données de l'étude 1a après pondération des scores des participants d'une part en fonction de l'utilité sociale et d'autre part en fonction de la désirabilité sociale de chaque jugement (utilité et désirabilité sociales obtenues lors de la première phase de l'étude 1b). Mais il nous fallut nous rendre à l'évidence que ces premiers résultats n'étaient guère concluant et nous ne nous permettait pas réellement de conclure que la clairvoyance de l'utilité sociale et la clairvoyance de la désirabilité sociale participent à l'obtention d'une évaluation positive respectivement sur le plan de l'utilité et de la désirabilité sociales. Néanmoins, deux raisons nous ont incité à persévérer dans cette voie. Premièrement, aucun de nos patterns de résultats, contrairement à ceux obtenus pour les clairvoyances des normes sociales (étude 1a), n'allaient dans le sens inverse de nos hypothèses. Secondement, la faiblesse des effets observés pourrait en partie s'expliquer par des représentations quelque peu différentes de la valeur sociale des jugements entre la population de l'étude 1a/seconde phase de l'étude 1b (plus ou moins représentative de la

¹⁷³ Il faut comprendre ici : une personne considérant les jugements internes comme invariablement valorisés socialement *dans une situation d'évaluation donnée* (dans cet exemple, plutôt une situation d'évaluation impliquant des critères d'évaluation utiles puisque l'internalité serait ancrée avant tout sur l'utilité sociale) puisque notre propos porte ici sur la problématique découlant de l'hétérogénéité de la valeur sociale des jugements (et non pas sur celle de l'hétérogénéité de la valeur sociale qu'impliquent les diverses situations d'évaluation).

population suisse romande) et celle de la première phase de l'étude 1b (principalement des jeunes femmes faisant des études de psychologie). Ainsi, plutôt que de remettre en cause l'idée que les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales prédiraient autant et même davantage la valeur sociale d'une personne que les clairvoyances des normes sociales, nous avons décidé d'éprouver à nouveau cette idée avec une nouvelle étude.

Cette étude (étude 2) se déroulait en milieu scolaire et poursuivait deux objectifs : 1) étudier les liens entre le jugement scolaire, la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves et la perception qu'en avait leur enseignant et 2) comparer la force prédictive d'un modèle du jugement scolaire incluant les clairvoyances de la valeur sociale à celle d'un modèle du jugement scolaire incluant les clairvoyances de l'internalité. En ce qui concerne ce second objectif, nos résultats, en montrant que des modèles incluant les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales sont plus prédictifs du jugement scolaire que des modèles incluant les clairvoyances de l'internalité, appuient cette fois assez clairement l'idée que les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales seraient des indicateurs plus performants de la valeur sociale des personnes que ne le serait les clairvoyances des normes sociales (ici de l'internalité). Et cela alors même que les items constituant notre matériel avait été construits dans la perspective d'une valorisation sociale de l'internalité (Dompnier et al., 2007). Il y a ainsi fort à parier que l'utilisation d'un questionnaire incluant *tout* type de jugement interne, i.e. incluant également des jugements internes généralement absents des questionnaires utilisés dans l'approche sociocognitive des normes sociales (e.g. des jugements internes rebelles, Gangloff, 1997, 2002) nous aurait permis d'observer une différence encore plus marquée entre ces deux modèles.

Malgré ces premiers résultats qui confirment tout l'intérêt de prendre en compte les clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales dans l'étude des processus évaluatifs, nous avons eu quelques surprises lorsque nous nous sommes intéressé d'une part au lien qu'entretenait la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves avec la perception que leur enseignant en avait et d'autre part aux liens qu'entretenaient ces différentes formes de clairvoyance (des élèves et perçue) avec le jugement scolaire (premier objectif). En effet, nous avons tout d'abord constaté que nos résultats ne montraient aucun lien entre la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves et la perception que leur enseignant en avait. Ils n'en montraient pas davantage entre les autres types de clairvoyance des élèves (clairvoyances de la désirabilité, de la contre-utilité et de la contre-désirabilité sociales) et la

perception qu'en avait leur enseignant. Si cette absence de lien peut remettre en cause l'idée selon laquelle l'effet de la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves sur le jugement scolaire serait médiatisé par la perception qu'en a leur enseignant, il semble toutefois probable que cette absence de lien soit le résultat d'une interprétation différente des consignes de valorisation et de dévalorisation sociales de la part des élèves et des enseignants (les premiers y voyant l'injonction de se montrer désirable/non désirable et les seconds l'injonction de se montrer utile/non utile). Notre analyse s'est dès lors portée sur l'effet direct des clairvoyances de l'utilité sociale des élèves et perçue sur le jugement scolaire. Rappelons en effet que notre hypothèse prédisait que seules les clairvoyances de l'utilité sociale (consigne de valorisation sociale) des élèves et perçue auraient un effet positif sur le jugement scolaire. Cela d'une part parce que les jugements institutionnellement définis, délégués et contrôlés comme le jugement scolaire seraient avant tout des jugements d'utilité sociale (Beauvois, 1976) et d'autre part parce que seule la clairvoyance de ce qui a de la valeur sociale (vs de ce qui n'a pas de valeur sociale) participerait à une évaluation positive (Bressoux & Pansu, 2003, 2007 ; Desponds, 2005 ; voir également les études 1a et 1b de ce travail). Et pourtant... Nos résultats ont en effet montré que si la clairvoyance de l'utilité sociale perçue participait bien à l'obtention d'un jugement scolaire favorable, ce n'était en revanche pas le cas de la clairvoyance de l'utilité sociale des élèves. Des analyses supplémentaires ont en outre révélé que la clairvoyance de la contre-désirabilité sociale des élèves participait elle aussi à un jugement scolaire positif. Ces résultats relativisent ainsi l'idée que seule la clairvoyance de la valeur sociale (vs de la contre-valeur sociale) joue un rôle dans les processus d'évaluation (Bressoux & Pansu, 2003, 2007 ; Desponds, 2005). Mais ces résultats, et plus particulièrement le fait que la clairvoyance de la contre-désirabilité sociale des élèves soit positivement liée au jugement scolaire, suggèrent également – et ce point nous semble particulièrement intéressant – que le jugement scolaire n'est pas uniquement un jugement d'utilité sociale. L'allégation qui veut que les évaluateurs institutionnels ne jugent qu'en fonction de l'utilité sociale semble ainsi quelque peu erronée. Plusieurs arguments avancés par Pansu et Beauvois (2004) à propos du jugement d'employabilité vont d'ailleurs dans ce sens. Dès lors, pour comprendre les liens entre les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales et le jugement social, il paraît nécessaire de s'arrêter sur ce qui détermine qu'un évaluateur juge autrui sur la base de critères utiles vs sur la base de critères désirables. C'est ce qui nous a conduit à entreprendre nos trois dernières études.

La définition de la connaissance évaluative, en soulignant que la valeur sociale que l'on accorde à une personne dépend intimement du *rapport* que l'on entretient avec elle (Beauvois, 1990 ; Dubois, 2006), nous a poussé d'emblée à chercher dans le contexte d'interaction sociale réunissant évaluateur et évalué les facteurs susceptibles de conditionner les critères (utiles vs désirables) qu'utilisera le premier pour évaluer le second. Nous appuyant sur un certain nombre de travaux (Wish, 1976 ; Wish & Kaplan, 1977 ; Wish et al., 1977 ; Moliner, 2000 ; Aubert & Dubois, 2008), nous en avons retenu, dans un premier temps, deux : l'activité sociale et la relation sociale. Une nouvelle étude (étude 3) nous a alors permis de mettre en évidence que la perception des critères d'évaluation (utiles vs désirables) utilisés par une personne pour en évaluer une autre varie ostensiblement en fonction de l'activité sociale comme en fonction de la relation sociale qui les lie. Et cela au sein même des activités et des relations sociales pouvant être considérées comme typiques des groupes organisationnels. Ces résultats nous conduisent à nouveau à relativiser l'idée que tout évaluateur institutionnel ne juge qu'en fonction de critères utiles. De manière plus générale, ils soulignent toute l'importance de considérer le contexte interactionnel, ou tout du moins l'activité et la relation sociales, lorsque l'on cherche à comprendre les effets de certaines variables comme les clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales sur le jugement social. Et partant de connaître et donc de mesurer l'utilité et la désirabilité sociales qu'impliquent les différents éléments constitutifs des situations d'interaction sociale.

Nos deux dernières études (études 4 et 5) avaient alors pour objectif de mettre en relation jugements et situations d'interaction sociale. Notre hypothèse, somme toute assez triviale, stipulait qu'un évaluateur préférera entendre des jugements utiles de la part de l'évalué lorsque les éléments constitutifs de la situation d'interaction sociale impliquent des critères d'évaluation utiles et qu'il préférera entendre des jugements désirables lorsque les éléments constitutifs de la situation impliquent des critères d'évaluation désirables. Ces éléments étaient au nombre de quatre : l'activité sociale (étude 4), la relation sociale (études 4 et 5), la profession et le sexe de l'évaluateur (étude 5). Les résultats que nous avons obtenus indiquent alors, en accord avec nos prédictions, que ces quatre éléments participent bien à déterminer les jugements que préférera entendre un évaluateur. Ils révèlent également un effet cumulatif de ces différents éléments : plus une situation d'interaction est définie par des éléments impliquant des critères d'évaluation utiles, plus l'évaluateur est perçu comme préférant entendre des jugements utiles de la part de l'évalué, et plus une situation d'interaction est définie par des éléments impliquant des critères d'évaluation désirables, plus l'évaluateur est

perçu comme préférant entendre des jugements désirables. Cependant, ces différents éléments n'auraient pas tous la même importance lorsqu'on cherche à déterminer les jugements que préfère entendre un évaluateur. Nous avons ainsi vu dans l'étude 4, et ce contrairement à nos attentes, que la relation sociale était plus déterminante que l'activité sociale pour décider des goûts de l'évaluateur en matière de jugements exprimés. C'est en revanche la profession de l'évaluateur qui, dans l'étude 5, semble être aux yeux des participants l'élément d'information le plus pertinent. Ces résultats laissent ainsi entendre que la relation et la profession de l'évaluateur, peut-être de par leur capacité à engendrer une représentation claire et sans ambiguïté de la situation (Pattabhiraman, 1993, cité par Landragin, 2004), pèseraient plus que d'autres éléments d'information lorsque l'on cherche à déterminer les jugements que préférera entendre un évaluateur. De nouvelles recherches nous paraissent néanmoins nécessaires avant de proposer une hiérarchie entre ces différents éléments d'information. Quoiqu'il en soit, tout laisse penser que l'activité sociale, la relation sociale, la profession et le sexe de l'évaluateur fonctionnent comme des éléments d'information permettant aux individus de décrypter la valeur sociale en jeu dans les situations d'interaction sociale dans lesquelles ils se trouvent (Moliner, 2000), décryptage qui les aiderait dans un second temps à ajuster leur stratégie d'autoprésentation en fonction de l'objectif qu'ils poursuivent (généralement se faire bien voir)¹⁷⁴.

Pris dans leur ensemble, les résultats de nos deux dernières études nous conduisent ainsi à penser qu'exprimer des jugements utiles, et partant qu'être clairvoyant de l'utilité sociale des jugements, peut entraîner une évaluation positive dans certaines situations d'interaction sociale mais non (ou moins) dans d'autres. Et qu'il en va de même pour l'expression de jugements désirables, et partant pour la clairvoyance de la désirabilité sociale des jugements. Être clairvoyant de l'utilité et de la désirabilité sociale des jugements (ou de tout autre objet) ne serait ainsi pas en soi suffisante pour obtenir une évaluation positive. Plus précisément, nous défendons ici l'idée qu'une personne clairvoyante de la valeur sociale des jugements n'obtiendra une évaluation positive que si celle-ci est en outre clairvoyante de la valeur sociale en jeu dans la situation d'interaction sociale dans laquelle elle se trouve. En effet, n'être clairvoyant que de la valeur sociale des jugements ou n'être clairvoyant que de la valeur sociale en jeu dans les situations d'interaction sociale ne servirait aucunement à

¹⁷⁴ Bien sûr, d'autres éléments d'information pourraient jouer le même rôle. Nous pensons plus particulièrement aux différentes catégories sociales – autres que le sexe et la profession – auxquelles appartient l'évaluateur (e.g. la nationalité, la religion, etc.).

l'obtention d'une évaluation positive puisque l'une *et* l'autre seraient nécessaires pour décider quels jugements exprimer dans quelles situations d'interaction sociale.

Au fil de ce travail, le concept de *représentation sociale* a été évoqué à plusieurs reprises. Nous y faisons brièvement référence une première fois dans le chapitre 1 lorsque nous avons évoqué la théorie de l'attribution sociale de Deschamps (1973-74). Nous y avons de nouveau fait référence dans les chapitres 5 et 6 lorsque nous nous sommes intéressé aux représentations de la valeur sociale de différents jugements puis aux représentations des différents éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale. Pour autant, nous ne nous y sommes jamais attardé longtemps. Ce choix était délibéré. En effet, nous voulions par là nous aligner sur les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales comme sur ceux de la connaissance évaluative qui n'y font que très rarement référence. Force est pourtant de constater que, lorsque nous affirmons que la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements et des éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale concourt à réguler notre autoprésentation en vue de l'obtention d'une évaluation positive, nous ne faisons rien d'autre que d'allouer au concept de clairvoyance – certes pour un type de situations particulières (les situations d'évaluation) – l'une des fonctions classiquement accordée aux représentations sociales (Moscovici, 1961 ; Jodelet, 1989a ; Doise, 1990, 2005 ; pour une brève revue, voir par exemple Wagner et al., 1999) et qui veut que celles-ci, « en tant que systèmes d'interprétation régissant notre relation au monde et aux autres, orientent et organisent les conduites et les communications sociales » (Jodelet, 1989b, p. 36). Doit-on alors en conclure que la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements et des éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale ne sont en définitive rien d'autre qu'un ensemble de représentations sociales ? La réponse est clairement non. Premièrement, parce que le concept de clairvoyance, de part sa définition en tant que connaissance, souligne d'emblée que l'on peut connaître sans adhérer (revoir Py & Somat, 1991). Cette distinction a toute son importance dans les situations d'évaluation car elle implique la possibilité d'agir stratégiquement. Dès lors, si Marie exprime un jugement X face à un avocat dans le but de se faire bien voir, cela serait non pas parce qu'elle adhère à l'idée que ce jugement est utile et que les avocats préfèrent entendre des jugements utiles, mais bien parce qu'elle sait que le jugement X est communément considéré comme utile et qu'il est généralement admis que les avocats préfèrent entendre des jugements utiles. Ainsi, le concept de clairvoyance renverrait davantage à l'idée, pour reprendre les termes de Jodelet, d'une *connaissance* des systèmes d'interprétation communément partagés qu'à l'idée d'un système d'interprétation en tant que

tel. Et secondement, parce que l'étude de la clairvoyance entretient sa spécificité de part sa focalisation non pas sur des contenus proprement dit mais sur la valeur sociale de ces contenus. Autrement dit, le concept de clairvoyance renvoie non pas à la connaissance de la dimension descriptive des représentations sociales, mais à la connaissance de la dimension évaluative des représentations sociales, selon la distinction faite par Moliner (1994). De ce fait, si nos résultats nous amènent à penser que la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements et des éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale contribue, au même titre que les représentations sociales, à orienter et organiser les conduites et les communications sociales, c'est en tant que *connaissance des systèmes d'interprétation communément partagés de la valeur sociale des objets sociaux*. Cette connaissance serait particulièrement utile dans les situations d'évaluation.

Dans une situation d'interaction sociale entre un évaluateur et un évalué, ce dernier irait puiser dans la connaissance qu'il a des représentations sociales (i.e. communément partagées) de la valeur sociale des différents objets sociaux (jugements, relations, professions, etc.) pour définir sa stratégie d'autoprésentation. Autrement dit, il se référerait à sa clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements et des éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale. Bien sûr, il est possible que ses propres représentations (i.e. celles auxquelles il adhère personnellement) interviennent également dans ce processus. L'évalué aurait cependant tout intérêt à les laisser un maximum de côté pour préserver l'efficacité de sa stratégie d'autoprésentation, et cela d'autant plus si ses représentations personnelles sont éloignées des représentations communément partagées. Du côté de l'évaluateur, on pourrait penser *a priori* qu'il a une entière liberté dans le choix de ses critères d'évaluation (i.e. les détermine en fonction de ses représentations personnelles), et qu'être clairvoyant de l'utilité et de la désirabilité sociales des différents objets sociaux n'a par conséquent pas de nécessité pour lui. Ce n'est peut-être pas toujours aussi évident. En effet, les représentations sociales, en tant que systèmes d'interprétation qui orientent et organisent les conduites et les communications sociales, seraient des éléments incontournables au bon déroulement, voire à l'existence, de toute interaction sociale. Un évaluateur ne pourrait ainsi, lui aussi, les ignorer sans risquer de perdre sa légitimité d'évaluateur, voire de rompre la relation qui le lie à l'évalué. Un mari qui n'évaluerait sa femme que sur des critères utiles pourrait rapidement perdre son statut d'évaluateur légitime, voire de mari. Cela serait d'autant plus vrai lorsque l'évaluateur appartient à une organisation, et que celui-ci n'est en conséquence que le dépositaire des critères d'évaluation que fixe l'organisation en fonction de ses propres

besoins. Ainsi, être clairvoyant de l'utilité et de la désirabilité sociales des différents objets sociaux serait en définitive tout aussi important pour l'évaluateur que pour l'évalué puisque cela lui permettrait de décider des critères d'évaluation légitimes à utiliser. Et c'est au final le degré de congruence entre l'autoprésentation de l'évalué et les critères d'évaluation de l'évaluateur qui déterminerait l'évaluation plus ou moins favorable de ce dernier envers l'évalué. Ces propositions théoriques sont illustrées par la figure 4 ci-dessous.

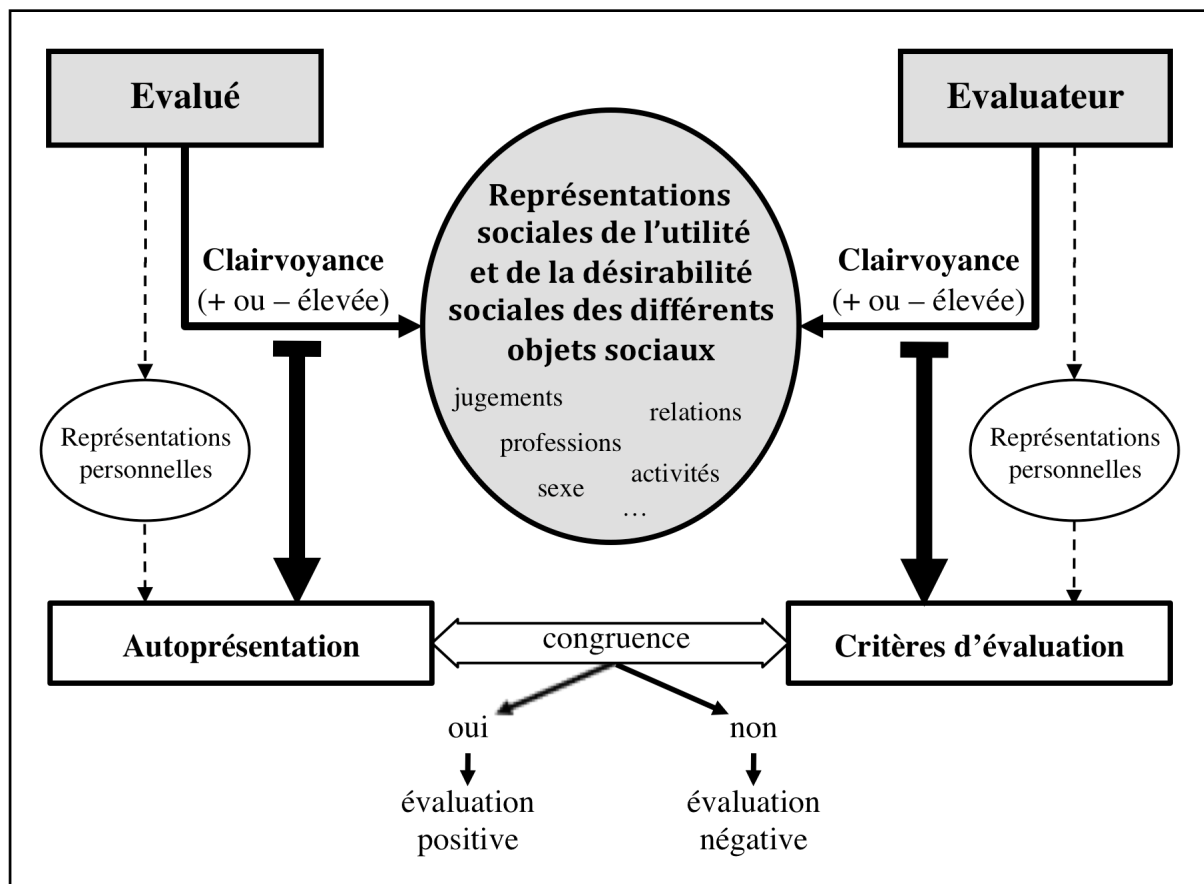


Figure 4. Proposition d'un modèle de l'évaluation sociale impliquant la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des différents objets sociaux.

Ce modèle requiert quelques explications. Tout d'abord, toute situation d'évaluation implique, *a minima*, un évaluateur et un évalué. L'activité et la relation unissant ces deux acteurs, ainsi que leurs appartenances catégorielles, participent alors à définir la situation d'évaluation. Si notre modèle ne les mentionne pas, c'est parce que plus important nous semblent être les *représentations sociales* de ces différents objets (représentations propres à l'environnement social dans lequel se déroule la situation d'évaluation), et plus précisément les représentations sociales de l'utilité et de la désirabilité sociales de ces différents objets.

Ces premiers éléments sont indiqués en grisés dans le modèle. Nous posons ensuite qu'évaluateur et évalué auront une clairvoyance plus ou moins élevée des représentations sociales de ces différents objets – ce qu'illustre les flèches reliant l'évaluateur d'une part, et l'évalué d'autre part, aux représentations sociales. Cette clairvoyance participera largement à déterminer : pour l'évalué, sa stratégie d'autoprésentation et pour l'évaluateur, les critères d'évaluation qu'il utilisera envers l'évalué – processus traduit dans notre modèle par deux flèches pleines. Comme nous le soulignons déjà plus haut, la stratégie d'autoprésentation comme le choix des critères d'évaluation pourrait néanmoins aussi, dans une moindre mesure (et c'est pourquoi nous l'illustrons par des flèches en pointillés), être déterminés par les représentations personnelles des protagonistes. Enfin, notre modèle suppose que l'évaluation plus ou moins favorable que l'évaluateur fera envers l'évalué dépendra de la congruence plus ou moins importante qu'il y aura entre l'autoprésentation de l'évalué et les critères d'évaluation utilisés par l'évaluateur.

À la suite de ce modèle, précisons encore que la stratégie d'autoprésentation d'une personne dépendra bien évidemment de sa motivation à obtenir une évaluation positive (ce qui est généralement le cas) *vs* négative ou, en d'autres termes, du but qu'elle s'est fixé. Rappelons aussi que, pour une personne possédant des représentations personnelles identiques à celles communément partagées, être ou ne pas être clairvoyant de la valeur sociale des différents objets sociaux perdrait quelque peu de son importance pour obtenir l'évaluation qu'elle souhaite. On peut également penser que lorsque évaluateur et évalué entretiennent une relation privilégiée, conduisant ce dernier à connaître jusqu'aux représentations personnelles du premier, la clairvoyance de la valeur sociales des différents objets sociaux cède le pas, quant il s'agit de définir sa stratégie d'autoprésentation, à la clairvoyance plus spécifique de la valeur personnelle qu'accorde l'évaluateur aux différents objets sociaux. Il y a toutefois fort à parier que, même dans une relation privilégiée, l'évalué comme l'évaluateur n'auront généralement ni le temps ni la motivation (car plus difficilement appréhendables et pouvant donc compliquer sérieusement la dynamique interactive qui les unit) de se reposer sur ces représentations plus personnelles pour décider d'un côté de la stratégie d'autoprésentation et de l'autre des critères d'évaluation à adopter. Par conséquent, nous pensons qu'évaluateurs comme évalués feront appel avant tout à leur clairvoyance des représentations de la valeur communément partagées des différents objets sociaux pour orienter leurs conduites. Cette clairvoyance serait ainsi la plus prégnante dans l'immense majorité des situations d'évaluation. Et c'est pourquoi nous défendons l'idée que les individus clairvoyants de

l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements et des éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale seront ceux qui auront le plus de cartes en mains pour saisir les critères d'évaluation qu'utilisera l'évaluateur puis accorder leur autoprésentation à ces critères, et par conséquent d'obtenir l'évaluation qu'ils désirent.

Si nos différentes recherches nous ont permis d'étayer l'idée qu'il est nécessaire d'être clairvoyant à la fois de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements *et* des éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale pour obtenir une évaluation favorable, ce qui nous a amené à la proposition d'un modèle théorique de l'évaluation sociale, elles laissent cependant un certains nombres de questions en suspens. Nous en relèverons ici trois qui pourraient faire l'objet de recherches futures. La première se rapporte aux liens entre, d'une part, la clairvoyance de l'utilité sociale et celle de la désirabilité sociale d'un objet social donné et, d'autre part, entre les clairvoyances (de l'utilité ou de la désirabilité sociales) des différents objets sociaux. En d'autres termes, la distinction entre clairvoyance de l'utilité et clairvoyance de la désirabilité sociales n'est-elle que théorique ou existe-t-il effectivement des individus clairvoyants d'une des dimensions de la valeur sociale mais pas de l'autre ? Parallèlement, existe-t-il effectivement des individus clairvoyants de la valeur sociale d'un type d'objet social mais pas des autres ? Nous avons vu au chapitre 3 que les études s'étant penchées sur les liens entre les différents types de clairvoyances normatives n'avaient pu relever, quand elles y étaient parvenues, que des corrélations ténues (Somat & Vazel, 1999 ; Jouffre et al., 2001 ; Desponds, 2005 ; Jouffre, 2007). À supposer que la faiblesse de ces corrélations soit due à l'hétérogénéité de l'utilité et de la désirabilité sociales auxquelles renvoyaient les différents jugements utilisés dans les questionnaires de ces études, il se pourrait que de nouvelles recherches mesurant cette fois non plus la clairvoyance de certains types de contenu (internalité , autosuffisance, etc.) mais la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales de différents objets sociaux conduisent à la mise en évidence de liens plus substantiels.

Une deuxième question porte sur l'influence des appartenances catégorielles d'une personne sur sa clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des différents objets sociaux, et plus particulièrement sur sa clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité généralement accordées à ses propres groupes d'appartenance ainsi qu'aux autres groupes. Plus précisément, nous défendons ici l'idée qu'une personne sera en général plus clairvoyante de la valeur sociale de ses propres groupes d'appartenance qu'elle ne le sera de la valeur sociale

des autres groupes, ce qui ne serait pas sans conséquence dans les situations d'évaluation. En effet, on peut penser qu'un individu, au fil de son existence, soit amené assez logiquement (car concerné en permanence) à réfléchir plus fréquemment sur les représentations sociales de ses propres groupes d'appartenance que sur celles des groupes auxquels il n'appartient pas. Cela le conduirait ainsi en définitive à avoir une meilleure clairvoyance de la valeur sociale accordée à ses groupes d'appartenance que ne l'aurait un individu d'un autre groupe social. Dans une situation d'évaluation, appartenir au même groupe social que l'évaluateur serait par conséquent un avantage pour l'évalué car cela lui permettrait – du fait de sa clairvoyance plus aiguisée de la valeur sociale de son groupe d'appartenance et donc de celui de l'évaluateur – de mieux cerner les critères d'évaluation de celui-ci. Certains résultats de notre étude 5 (que nous n'avons pas présentés jusque-là) vont dans ce sens puisqu'ils suggèrent que les hommes de notre étude cernent moins bien (plus grande hétérogénéité des réponses) ce que préfère entendre une évaluatrice qu'un évaluateur, alors que c'est l'inverse pour les femmes¹⁷⁵. Ces quelques résultats restent toutefois largement insuffisants et mériteraient de nouvelles investigations. Celles-ci permettraient peut-être à terme d'envisager un modèle de l'évaluation sociale incluant la composante des appartenances sociales de l'évaluateur et de l'évalué.

Enfin, une troisième question, peut-être la plus importante, a été laissée en suspens dans notre travail. Elle concerne l'influence *effective* de la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des différents objets sociaux dans l'obtention d'une évaluation positive. En effet, si nos différentes recherches nous ont permis, comme nous l'avons déjà souligné, d'étayer l'idée que la clairvoyance de l'utilité et de la désirabilité sociales des jugements et des éléments constitutifs d'une situation d'interaction sociale était nécessaire pour obtenir une évaluation favorable, elles ne nous ont pas permis pour autant de savoir si c'est effectivement le cas. En fait, cela n'est pas tout à fait vrai puisque l'étude 2 nous a fourni quelques premiers éléments de réponses. Ainsi, nous avons vu que certaines formes de clairvoyance des jugements (la clairvoyance de la contre-désirabilité des élèves ainsi que la clairvoyance de l'utilité perçue par les enseignants) participaient à l'obtention d'une bonne évaluation scolaire. Mais à ce stade, ces résultats restent trop ténus pour nous permettre de conclure définitivement sur ce point. De plus, ils ne permettent aucunement de répondre à la question de l'impact de la

¹⁷⁵ L'écart-type du score moyen des participants hommes – jugements utiles et désirables confondus – est égal à .57 lorsque la situation implique une évaluatrice, alors qu'il n'est que de .48 lorsque la situation implique un évaluateur ($F(1, 234) = 4.16, p < .05$; Test de Levene). Cette différence est inversée en ce qui concerne les participantes femmes, les écarts-types étant alors respectivement de .46 et .53 ($F(1, 242) = 2.04, p = .15$).

clairvoyance de la valeur sociale d'autres objets sociaux que les jugements sur les processus évaluatifs. Pour cela, de nouvelles recherches seront nécessaires, recherches qui pourraient se traduire dans un premier temps par la mesure séparée des différentes sortes de clairvoyances (clairvoyances de l'utilité et de la désirabilité sociales de chaque type d'objet social) de l'ensemble des individus d'une population donnée puis, dans un second temps, par la mesure de l'effet spécifique de chacune de ces clairvoyances sur le jugement d'un évaluateur.

Si ce travail de thèse laisse, nous venons de le voir, un certain nombre de questions en suspens, nous espérons toutefois que celui-ci aura permis, en revisitant le concept de clairvoyance normative, de poser quelques nouvelles bases théoriques intéressantes pour tous ceux qui s'intéressent à la notion de clairvoyance et aux processus d'évaluation sociale. En soulignant tout l'intérêt de rattacher directement la notion de clairvoyance à la valeur sociale ainsi que d'élargir celle-ci à d'autres objets sociaux que les jugements auxquels elle s'était cantonnée jusque-là, nous souhaitons que ce travail ait apporté sa modeste contribution à la compréhension des liens entre clairvoyance et évaluation sociale et ainsi suscité matière à réflexion à ceux qui en ont pris connaissance.

BIBLIOGRAPHIE

- Albright, L., Forest, C., & Reiser, K. (2001). Acting, behaving, and the selfless basis of metaperception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 910-921.
- Albright, L., & Malloy, T.E. (1999). Self-observation of social behavior and metaperception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 726-734.
- Aldrovandi, M. (1987). *Une expérience de formation à l'internalité*. Document non publié, Université de Caen, Caen.
- Allport, G.W., & Odbert, H.S. (1936). Trait-names : a psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47, 171-220.
- Alves, H., & Correia, I. (2008). On the normativity of expressing the belief in a just world : empirical evidence. *Social Justice Research*, 21, 106-118.
- Anderson, N.H. (1965). Averaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 70, 394-400.
- Anderson, N.H. (1991). Stereotype theory. In N.H. Anderson (Ed.), *Contribution to information integration theory. Volume II : social* (pp. 183-240). Hillsdale : Lawrence Erlbaum Associates.
- Andrisani, P.J., & Nestel, G. (1976). Internal-external control as contributor to and outcome of work experience. *Journal of Applied Psychology*, 61, 156-165.
- Arkin, R.M., & Maruyama, G.M. (1979). Attribution, affect, and college performance. *Journal of Educational Psychology*, 71, 85-93.
- Asch, S.E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure on the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp. 177-190). Pittsburgh : Carnegie Press.
- Aubert, E., & Dubois, N. (2008, août). *Inférence de l'utilité et de la désirabilité sociales d'une personne sur la base de son recrutement ou de sa cooptation*. Communication présentée au 7^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Iasi.

- Auzoult, L. (2006). Diffusion d'une clairvoyance normative en internalité par un travail éducatif en orientation sur la connaissance de soi. *Pratiques psychologiques*, 12, 317-330.
- Baddeley, A. (1992). Working memory. *Science*, 255, 556-559.
- Baumeister, R.F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26.
- Beauvois, J.-L. (1976). Problématique des conduites sociales d'évaluation. *Connexions*, 19, 7-30.
- Beauvois, J.-L. (1983). Structures organisationnelles : hiérarchie et autogestion. *Connexions*, 39, 47-64.
- Beauvois, J.-L. (1984). *La psychologie quotidienne*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Beauvois, J.-L. (1990). L'acceptabilité sociale et la connaissance évaluative. *Connexions*, 56, 7-16.
- Beauvois, J.-L. (1994). *Traité de la servitude libérale : analyse de la soumission*. Paris : Dunod.
- Beauvois, J.-L. (1995). La connaissance des utilités sociales. *Psychologie française*, 40, 375-387.
- Beauvois, J.-L. (2003). Judgments norms, social utility, and individualism. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 123-147). Londres : Routledge.
- Beauvois, J.-L. (2005). *Les illusions libérales, individualisme et pouvoir social : petit traité des grandes illusions*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Beauvois, J.-L., Bourjade, A., & Pansu, P. (1991). Norme d'internalité et évaluation professionnelle. *Revue internationale de psychologie sociale*, 4, 9-28.
- Beauvois, J.-L., & Deschamps, J.-C. (1990). Vers la cognition sociale. In R. Ghiglione, C. Bonnet, & J.-F. Richard (Eds.), *Traité de psychologie cognitive 3* (pp. 1-110). Paris : Dunod.
- Beauvois, J.-L., Deschamps, J.-C., & Schadron, G. (2005). Vers la cognition sociale. In N. Dubois (Ed.), *Psychologie sociale de la cognition* (pp. 3-87). Paris : Dunod.
- Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (1991a). *Pratiques éducatives familiales et internalité*. Rapport de recherche pour la Mission Interministérielle de Recherche-Expérimentation (M.I.R.E.).
- Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (1991b). Internal/external orientations and psychological information processing. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 11, 193-212.
- Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (1992). Traits as evaluative categories. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 12, 253-270.
- Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (1993). Evaluative knowledge and the social cognition paradigm. In M.-F. Pichevin, M.-C. Hurtig, & M. Piolat (Eds.), *Studies on the self and social cognition* (pp. 308-323). Singapour : World Scientific.
- Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (1999). Socialisation et internalisation des utilités comportementales. In J.-L. Beauvois, N. Dubois, & W. Doise (Eds.), *La construction sociale de la personne* (pp. 217-231). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (2000). Affordances in social judgment : experimental proof of why it is a mistake to ignore how others behave towards a target and look solely at how the target behaves. *Swiss Journal of Psychology*, 59, 16-33.

Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (2001). Normativity and self-presentation: theoretical bases of self-presentation training for evaluation situations. *Journal of Managerial Psychology*, 16, 490-508.

Beauvois, J.-L., & Dubois, N. (2008). Deux dimensions du jugement personologique : approche évaluative vs approche psychologique. *Psihologia Sociala*, 21, 105-119.

Beauvois, J.-L., Dubois, N., Mira, L., & Monteil, J.-M. (1996). Evaluative knowledge and person memory. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 15, 29-47.

Beauvois, J.-L., Dubois, N., & Peeters, G. (1999). L'évaluation personologique. In J.-L. Beauvois, N. Dubois, & W. Doise (Eds.), *La construction sociale de la personne* (pp. 259-277). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Beauvois, J.-L., Dubois, N., & Tarquinio, C. (1994, avril). *Personology and evaluative knowledge in social contexts*. Communication présentée au third european small meeting on social cognition, Vendôme.

Beauvois, J.-L., & Ferry, V. (1987). *Désirabilité sociale des attributions internes*. Document non publié, Université Pierre Mendès France, Grenoble.

Beauvois, J.-L., Gilibert, D., Pansu, P., & Abdelaoui, S. (1998). Internality attribution in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 28, 123-140.

Beauvois, J.-L., & Le Poutier, F. (1986). Norme d'internalité et pouvoir social en psychologie quotidienne. *Psychologie française*, 31, 100-108.

Beauvois, J.-L., Monteil, J.-M., & Trognon, A. (1991). Quelles conduites ? Quelles cognitions ? Repères conceptuels. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 3 (pp. 203-296). Cousset : DelVal.

Beauvois, J.-L., & Rainaudi, C. (2001). Théories normatives et formation professionnelle. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *La psychologie sociale : des compétences pour l'application* (pp. 145-158). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Bekaddour, Z. (1992). *L'effet de l'induction d'une orientation interne vs externe sur la transmission des informations psychologiques*. Document non publié, Université Pierre Mendès France, Grenoble.

Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 6 (pp. 1-62). New York : Academic Press.

Bem, S.L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Counseling and Clinical Psychology*, 42, 155-162.

Bertone, A., Delmas, F., Py, J., & Somat, A. (1989). Une échelle d'internalité pour enfants : le Questionnaire d'Internalité Attribution/Locus ou QIAL. *Revue de psychologie appliquée*, 39, 249-267.

- Bigot, J., Pichot, N., & Testé, B. (2004). Is there a drop in normative clearsightedness in sixth grade ? Study of internality and normative clearsightedness in fourth to seventh graders. *European Journal of Psychology of Education*, 19, 335-347.
- Boccon-Gebeaud, D. (1997). *L'intervention de la norme d'internalité dans la transition école-emploi : une expérimentation chez des jeunes de bas niveau scolaire du dispositif d'insertion de l'Education Nationale*. Document non publié, Université Lyon 2, Lyon.
- Bourdieu, P. (1979). *La distinction*. Paris : Editions de Minuit.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, 2-3.
- Bourdieu, P. (1998). *La domination masculine*. Paris : Seuil.
- Bourdieu, P., & Passeron, J.-C. (1970). *La reproduction. Eléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris : Editions de Minuit.
- Boyer, A. (2001). *Une sensibilisation à l'autoprésentation normative et ses effets sur la clairvoyance*. Document non publié, Association nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes (AFPA), Lille.
- Bressoux P., & Pansu P. (1998). Norme d'internalité et activités évaluatives en milieu scolaire. *Revue française de pédagogie*, 122, 19-29.
- Bressoux P., & Pansu P. (2001). Effet de contexte, valeur d'internalité et jugement scolaire. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 30, 353-371.
- Bressoux P., & Pansu P. (2003). *Quand les enseignants jugent leurs élèves*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Bressoux P., & Pansu P. (2007). A methodological shortnote on measuring and assessing the effects of normative clearsightedness about internality. *European Journal of Psychology of Education*, 22, 169-178.
- Bruner, J.S. (1991). *Car la culture donne forme à l'esprit. De la révolution cognitive à la psychologie culturelle*. Paris : Eshel.
- Bruner, J.S., & Goodman, C.C. (1947). Value and need as organizing factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 42, 33-44.
- Buss, A.R. (1978). Causes and reasons in attribution theory : a conceptual critique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1311-1321.
- Cambon, L. (2000). *Désirabilité et utilité sociale, deux composantes de la valeur. Une exemplification dans l'analyse des professions*. Thèse de doctorat, Université Blaise Pascal, Clérmont-Ferrand.
- Cambon, L. (2002). Désirabilité et utilité sociale, deux composantes de la valeur. Une exemplification dans l'analyse des activités professionnelles. *L'Orientation scolaire et professionnelle*, 31, 75-96.
- Cambon, L. (2004). La désirabilité sociale et l'utilité sociale des professions et des professionnels. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 9 (pp. 187-212). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Cambon, L. (2006a). Désirabilité sociale et utilité sociale, deux dimensions de la valeur communiquée par les adjectifs de personnalité. *Revue internationale de psychologie sociale*, 19, 125-149.

Cambon, L. (2006b). La fonction évaluative de la psychologie, vers la mise en évidence de deux dimensions de la valeur : la désirabilité sociale et l'utilité sociale. *Psychologie française*, 51, 285-305.

Cambon, L., Djouari, A., & Beauvois, J.-L. (2006). Social judgment norms and social utility : when it is more valuable to be useful than desirable. *Swiss Journal of Psychology*, 65, 167-180.

Camus, O. (2002). La norme d'internalité, un concept de psychologie sociale libérale ? *Les cahiers de psychologie politique*, 1. Site consulté le 11 décembre 2003 à l'adresse <<http://www.cahierspsypol.fr/CadresIntro.htm>>

Castra, D. (1998). Internalité et exclusion sociale. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 37, 45-62.

Channouf, A. (1991). Activation du modèle explicatif des conduites et des renforcements et acceptation d'un acte coûteux. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 3 (pp. 135-151). Cousset : DelVal.

Channouf, A., Le Manio, P.-Y., Py, J., & Somat, A. (1993). Internality, normative clearheadedness and temporal persistence of effects of dissonance. *Revue internationale de psychologie sociale*, 6, 69-84.

Channouf, A., & Mangard, C. (1997). Les aspects socio-normatifs de la consistance cognitive. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 36, 28-45.

Channouf, A., Py, J., & Somat, A. (1993). Internalité, clairvoyance normative et dissonance cognitive. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 4 (pp. 119-136). Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.

Channouf, A., Py, J., & Somat, A. (1994). *La structuration cognitive des registres de l'explication causale psychologique*. Document non publié, Université Pierre Mendès France, Grenoble.

Channouf, A., Py, J., & Somat, A. (1995). Internalité, clairvoyance normative et pratiques pédagogiques. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 26, 72-87.

Cialdini, R. (1990). *Influence & manipulation*. Paris : First.

Clémence, A., Aymard, C., & Roumagnac, P. (1996). A developmental study of school performance explanations of 6 to 11-years-olds : causal differentiation and internality norm. *European Journal of Psychology of Education*, 11, 411-425.

Codol, J.-P. (1979). *Semblable et différent. Recherche sur la quête de la similitude et de la différenciation sociale*. Thèse de doctorat, Université de Provence, Aix-en-Provence.

Codol, J.-P. (1984). Différenciation et indifférenciation sociale. *Bulletin de psychologie*, 37, 515-529.

Cohen-Scali, V. (2000). *Alternance et identité professionnelle*. Paris : Presses Universitaires de France.

- Costa, P.T., & McCrae, R.R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa :Psychological Assessment Ressources.
- Curie, J. (1997). Conflicts between the norms of rationality and internality in causal explanations ? *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 6, 73-78.
- Darley, J.M., & Batson, C.D. (1973). From Jerusalem to Jericho : a study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100-119.
- Davis, M.H., & Stephan, W.G. (1980). Attribution for exam performance. *Journal of Applied Social Psychology*, 10, 235-248.
- Davis, K., & Moore, W.E. (1945). Some principles of stratification. *American Sociological Review*, 10, 242-249.
- Deaux, K., & Emswiller, T. (1974). Explanation of the successful performance on sex-linked tasks. What is skill for male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 80-85.
- DeBono, K.G., & Edmonds, A.E. (1989). Cognitive dissonance and self-monitoring : a matter of context ? *Motivation and Emotion*, 13, 259-270.
- Delente, D., & Endeline, C. (1983). *Attributions dispositionnelles et niveau socioculturel*. Document non publié, Université de Caen, Caen.
- Delmas, F. (2007, juillet). *La norme d'internalité : des doutes méthodologiques aux interrogations théoriques*. Communication présentée dans le cadre du séminaire du département de psychologie sociale de l'Université de Lausanne, Lausanne.
- Delmas, F. (2009). La norme d'internalité : critique de la méthode. *Revue internationale de psychologie sociale*, 22, 39-78.
- Delmas, F., Py, J., & Somat, A. (1988). *La norme d'internalité chez les élèves de CM1 et de CM2*. Document non publié, Université des Sciences Sociales de Grenoble, Grenoble.
- Dépret, E., & Filisetti, L. (2001). Juger et estimer la valeur d'autrui : des biais de jugement aux compétences sociales. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 30, 297-315.
- Deschamps, J.-C. (1973-74). L'attribution, la catégorisation sociale et les représentations intergroupes. *Bulletin de psychologie*, 27, 710-721.
- Deschamps, J.-C. (1977). *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berne : Peter Lang.
- Deschamps, J.-C., & Beauvois, J.-L. (1994). Attributions intergroupes. In R.Y Bourhis, & J.P Leyens (Eds.), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes* (pp. 97-126). Liège : Mardaga.
- Deschamps, J.-C., & Clémence, A. (1990). La notion d'attribution en psychologie sociale. In J.-C. Deschamps, & A. Clémence (Eds.), *L'attribution. Causalité et explication au quotidien* (pp. 17-43). Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Deschamps, J.-C., & Moliner, P. (2008). *L'identité en psychologie sociale*. Paris : Armand Colin.

- Desponds, F. (2005). *D'une clairvoyance normative unique à des clairvoyances normatives multiples : aspects métacognitifs et évaluation*. Diplôme de 3^e cycle, Université de Lausanne.
- Devos-Comby, L., & Devos, T. (2000). Jugements de responsabilité et registres de connaissance. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 7 (pp. 323-343). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Doise, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles : De Boeck.
- Doise, W. (1980). Levels of explanation in the *European Journal of Social Psychology*, 10, 213-231.
- Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Doise, W. (1990). Les représentations sociales. In R. Ghiglione, C. Bonnet & J.-F. Richard (Eds.), *Traité de psychologie cognitive*, 3 (pp. 111-174). Paris : Dunod.
- Doise, W. (2005). Les représentations sociales. In N. Dubois (Ed.), *Psychologie sociale de la cognition* (pp. 153-207). Paris : Dunod.
- Doise, W., & Deschamps, J.-C. (1978). *Expériences entre groupes*. Paris : Mouton.
- Doise, W., & Palmonari, A. (1986). *L'étude des représentations sociales*. Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Dompnier, B. (2006). *La valeur sociale des explications causales : normes d'internalité, jugements scolaires et registres de valeur*. Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Dompnier, B., & Pansu, P. (2007). L'intervention des explications internes en termes d'effort dans les stratégies d'autoprésentation et le jugement social : perspectives sociocognitives. *Psychologie française*, 52, 459-478.
- Dompnier, B., & Pansu, P. (sous presse). Norme d'internalité et unités d'analyse : pour une redéfinition du statut de la mesure dans l'étude des normes sociales de jugement. *Revue internationale de psychologie sociale*.
- Dompnier, B., Pansu, P., & Bressoux, P. (2004, septembre). *La formation du jugement scolaire : effet de contexte et valeur d'internalité*. Communication présentée au 5^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Lausanne.
- Dompnier, B., Pansu, P., & Bressoux, P. (2006). An integrative model of scholastic judgments : pupils' characteristics, class context, halo effect and internal attributions. *European Journal of Psychology of Education*, 21, 119-133.
- Dompnier, B., Pansu, P., & Bressoux, P. (2007). Social utility, social desirability and scholastic judgments : towards a personological model of academic evaluation. *European Journal of Psychology of Education*, 22, 335-352.
- Doudin, P.-A., & Martin, D. (1992). *De l'intérêt de l'approche métacognitive en pédagogie : une revue de la littérature*. Lausanne : CVRP.
- Dubois, N. (1986). Aspects normatifs versus cognitifs de l'évolution de l'enfant vers la norme d'internalité. *Psychologie française*, 31, 109-114.

- Dubois, N. (1987). *La Psychologie du contrôle. Les croyances internes et externes*. Grenoble : Presses Universitaires de France.
- Dubois, N. (1988a). The norm of internality : social valorization of behaviors and reinforcements in young people. *Journal of Social Psychology*, 128, 431-439.
- Dubois, N. (1988b). *Perception de la valeur sociale de l'internalité chez les enseignants et chez les parents*. Document non publié, Université de Nancy II, Nancy.
- Dubois, N. (1988c). Acquisition de la norme d'internalité : évolution des croyances internes dans l'explication des conduites et des renforcements. *Psychologie française*, 33, 75-83.
- Dubois, N. (1991, décembre). *Norme d'internalité et biais d'autocomplaisance*. Communication présentée au congrès annuel de la société française de psychologie, Clermont-Ferrand.
- Dubois, N. (1994). *La norme d'internalité et le libéralisme*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Dubois, N. (1997). Scales and questionnaires measuring internal vs. External causal explanations in organizational contexts. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 6, 25-35.
- Dubois, N. (2000). Self-presentation strategies and social judgments – desirability and utility of causal explanations. *Swiss Journal of Psychology*, 59, 170-182.
- Dubois, N. (2002). Autour de la norme sociale. *Les cahiers de psychologie politique*, 2. Site consulté le 13 mars 2004 à l'adresse <<http://www.cahierspsypol.fr/CadresIntro.htm>>
- Dubois, N. (Ed.) (2003a). *A sociocognitive approach to social norms*. Londres : Routledge.
- Dubois, N. (2003b). The concept of norm. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 1-16). Londres : Routledge.
- Dubois, N. (2005). Normes sociales de jugement et valeur : ancrage sur l'utilité et ancrage sur la désirabilité. *Revue internationale de psychologie sociale*, 18, 43-79.
- Dubois, N. (2006). La valeur sociale des personnes. In R.-V. Joule, & P. Huguet (Eds.), *Bilans et perspectives en psychologie sociale* (pp. 81-115). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Dubois, N., & Beauvois, J.-L. (1996). Internality, academic status and intergroup attributions. *European Journal of Psychology of Education*, 11, 329-341.
- Dubois, N., & Beauvois, J.-L. (2001). Désirabilité et utilité : deux composantes de la valeur des personnes dans l'évaluation sociale. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 30, 391-405.
- Dubois, N., & Beauvois, J.-L. (2002). Normes libérales de jugement et individualisme/collectivisme. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 8 (pp. 79-102). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Dubois, N., & Beauvois, J.-L. (2004). La connaissance évaluative vs descriptive dans l'évaluation des personnes. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 9 (pp. 213-244). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

- Dubois, N., & Beauvois, J.-L. (2005). Normativeness and individualism. *European Journal of Social Psychology*, 35, 123-146.
- Dubois, N., & Beauvois, J.-L., Gilibert, D., & Zentner, E. (2000). Attribution d'internalité dans des contextes intergroupes minimaux. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 7 (pp. 345-370). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Dubois, N., Bonmarchand, V., & Scheurer, E. (1992). *Intervention de la norme d'internalité dans les jugements que les enfants portent sur d'autres enfants*. Document non publié, Université de Nancy II, Nancy.
- Dubois, N., & Eloy, C. (1989). L'impact des pratiques pédagogiques sur la norme d'internalité chez les élèves de CP et de CM2. Document non publié, Université de Nancy II, Nancy.
- Dubois, N., & Le Poutier, F. (1991). Internalité et évaluation scolaire. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 3 (pp. 153-166). Cousset : DelVal.
- Dubois, N., & Le Poutier, F. (1993). Effet du libéralisme sur l'internalité et la clairvoyance normative. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 4 (pp. 83-94). Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Dubois, N., Loose, F., Matteucci, M.C., & Selleri, P. (2003). Sociocognitive development : acquisition of the normativeness of internality. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 94-122). Londres : Routledge.
- Dubois, N., Pauletto, E., Pauletto, V., & Planche, N. (1990). *Norme d'internalité, clairvoyance normative et pratiques pédagogiques chez les enfants de cours moyen*. Document non publié, Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Dubois, N., & Tarquinio, C. (1998). Le traitement de l'information évaluative par des professionnels de l'évaluation sociale. *Revue internationale de psychologie sociale*, 11, 99-122.
- Dubois, N., & Trognon, A. (1989). L'apport de la notion de norme d'internalité à l'approche des pratiques de formation. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 2 (pp. 213-225). Cousset : DelVal.
- Dumont, L. (1983). *Essais sur l'individualisme*. Paris : Le Seuil et Esprit.
- Duncan, B.L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence : testing the lower limits of stereotyping of Blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- Durkheim, E. (1898). Représentations individuelles et représentations collectives. *Revue de métaphysique et de morale*, 6 (éd. électronique (2002) consultable à l'adresse <<http://classiques.uqac.ca/classiques>>).
- Dusek, J.D., & Joseph, G. (1983). The bases of teacher expectancies : a meta-analysis. *Journal of Educational Psychology*, 75, 327-346.
- Eichler, V.L. (1980). Locus of control and occupational structure. *Psychological Reports*, 46, 957-958.

- Erdelyi, M.H., & Appelbaum, A.G. (1973). Cognitive masking : the disruptive effect of an emotional stimulus upon the perception of contiguous neutral items. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 1, 59-61.
- Férec, N., Pansu, A., Py, J., & Somat, A. (sous presse). Evaluation d'un programme de formation à la clairvoyance normative pour demandeurs d'emploi. *L'orientation scolaire et professionnelle*.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison process. *Human Relation*, 7, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of Cognitive Dissonance*. Evanston : Row & Peterson.
- Field, A. (2005). *Discovering statistics using SPSS*. Londres : Sage.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J.C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content : competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.
- François, P.-H., & Aïssani, Y. (2002). Les représentations sociales des compétences et les processus d'autorégulation des conduites. In C. Garnier, & W. Doise (Eds.), *Les représentations sociales. Balisage du domaine d'études* (pp. 157-186). Montréal : Editions Nouvelles.
- Gallay, M. (1992). *Composante évaluative et composante effective dans les processus personologiques*. Document non publié, Université Grenoble 2, Grenoble.
- Gallup, G.G., & Platek, S.M. (2002). Cognitive empathy presupposes self-awareness : evidence from phylogeny, ontogeny, neuropsychology, and mental illness. *Behavioral and Brain Sciences*, 25, 36-37.
- Gangloff, B. (1997). Les implications théoriques d'un choix d'items : de la norme d'internalité à la norme d'allégeance. *Pratiques psychologiques*, 2, 99-106.
- Gangloff, B. (2002). L'internalité et l'allégeance, considérées comme des normes sociales : une revue. *Les cahiers de psychologie politique*, 2. Site consulté le 11 décembre 2003 à l'adresse <<http://www.cahierspsypol.fr/CadresIntro.htm>>
- Gibson, J.J. (1979). *The ecological approach to visual perception*. Boston : Houghton Mifflin.
- Giger, J.-C. (2005). Le concept d'attitude. Consistance et changement. In N. Dubois (Ed.), *Psychologie sociale de la cognition* (pp. 119-151). Paris : Dunod.
- Gilibert, D. (1998). *Norme d'internalité et évaluation dans la perception sociale*. Thèse de doctorat, Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand.
- Gilibert, D. (2004). Aspects évaluatifs des explications internes : composantes normatives et motivationnelles. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 9 (pp. 293-316). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Gilibert, D., & Cambon, L. (2003). Paradigms of the sociocognitive approach. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 38-69). Londres : Routledge.
- Ginet, A.-M. (2000). *Clairvoyance normative et besoin de cognition dans les processus d'attribution et de rationalisation*. Thèse de doctorat, Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand.

- Ginet, A., & Py, J. (2000). Le besoin de cognition : une échelle française pour enfants et ses conséquences au plan sociocognitif. *L'année psychologique*, 100, 585-628.
- Girden, E.R. (1992). *ANOVA : repeated mesures*. Newbury Park : Sage.
- Glanzer, M., & Cunitz, A.R. (1966). Two storage mechanisms in free recall. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 5, 351-360.
- Goldberg, L.R. (1990). An alternative "description of personality" : the big-five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216-1229.
- Gouldner, A.W. (1960), The norm of reciprocity : a preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Graham, J.A., Argyle, M., & Furnham, A. (1980). The goal structure of situations. *European Journal of Social Psychology*, 10, 345-366.
- Green, E.G.T (2005). L'autre collectiviste : processus de mise en altérité dans la psychologie interculturelle. In M. Sanchez-Mazas, & L. Licata (Eds.), *L'autre : regards psychosociaux* (pp. 149-173). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Green, E.G.T (2006). Successful or friendly ? Inferring achievement and relational competence from individualist and collectivist attitudes. *Swiss Journal of Psychology*, 65, 25-36.
- Guéguen, N., Dufourcq-Brana, M., & Pascual, A. (2005). Le prénom : un élément de l'identité participant à l'évaluation de soi et d'autrui. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 65, 33-44.
- Guingouain, G. (2001). La clairvoyance normative : métacognition sociale ? Une perspective métacognitive de l'étude de la clairvoyance normative. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 30, 337-352.
- Gygax, P., Gabriel, U., Sarasin, O., Oakhill, J., & Garnham, A. (2008). Generically intended, but specifically interpreted : when beauticians, musicians and mechanics are all me. *Language and Cognitive Processes*, 23, 464-485.
- Hadji, C. (1998). Faisabilité, intérêt et sens d'une formation à l'internalité : regard critique sur le texte de Pansu et collaborateurs. In J. Py, A. Somat, & J. Baillé (Eds.), *Psychologie sociale et formation professionnelle* (pp. 189-191). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Hamid, P.N. (1989). Self-monitoring and locus of control as determinants of social interaction : a preliminary investigation. *Social Behavior and Personality*, 17, 125-134.
- Hamilton, V.L. (1978). Who is responsible ? Toward a social psychology of responsibility attribution. *Social Psychology*, 41, 316-328.
- Hansen, R.D. (1980). Commonsense attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 996-1009.
- Hayek, F.A. (1985). *La route de la servitude* (J. Blumberg, trad.). Paris : Presses Universitaires de France. (Edition originale, 1946).
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51, 358-374.

- Heider, F. (1946). Attitude and cognitive organisation. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hewstone, M. (1997). Three lessons from social psychology : multiple levels of analysis, methodological pluralism, and statistical sophistication. In C. McGarty, & S.A. Haslam, *The message of social psychology* (pp. 166-181). Oxford : Blackwell Publishers.
- Hewstone, M., & Jaspars, J.M.F. (1982). Intergroup relations and attribution processes. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup behaviour* (pp. 99-133). Cambridge : Cambridge University Press.
- Hewstone, M., & Jaspars, J.M.F. (1990). Relations intergroupes et processus d'attribution. In J.-C. Deschamps, & A. Clémence (Eds.), *L'attribution. Causalité et explication au quotidien* (pp. 199-246). Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Hewstone, M., & Ward, C. (1985). Ethnocentrism and causal attribution in Southeast Asia. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 614-623.
- Hoffman, M.L. (1970). Moral development. In P.H. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology*, 2 (pp. 261-360). New York : Wiley.
- Hoffman, M.L. (1975). Moral internalization, parental power and the nature of parent-child interaction. *Developmental Psychology*, 11, 228-239.
- Hofstede, G. (1980). *Cultures's consequences. Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. Thousand Oaks : Sage.
- Hoge, R.D., & Coladarci, T. (1989). Teacher-based judgments of academic achievement : a review of literature. *Review of Educational Research*, 59, 297-313.
- Jellison, J.M., & Green, J. (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: the norme of internality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 643-649.
- Jodelet, D. (Ed.) (1989a). *Les représentations sociales*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Jodelet, D. (1989b). Représentations sociales : un domaine en expansion. In D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales* (pp. 31-61). Paris : Presses Universitaires de France.
- Jones, E.E., & Davis, K.E. (1965). From Acts to Dispositions: The Attribution Process in Person Perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 2 (pp. 219-266). New York: Academic Press.
- Jones, E.E., & McGillis, D. (1976). Correspondant inferences and attribution cube : a comparative reappraisal. In J.H. Harvey, W.J. Ickes, & R.F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research*, 1 (pp. 389-420). Hillsdale : Erlbaum.
- Jouffre, S. (2003). *L'expression et la clairvoyance de l'internalité : outils et mesure, production d'explications causales et niveau de scolarisation*. Thèse de doctorat, Université de Paris 8, Paris.
- Jouffre, S. (2006). *Jugement scolaire et évaluation institutionnelle émis par les enseignants en fonction de l'expression et de la clairvoyance de l'internalité des élèves*. Document non publié, Université de Poitiers, Poitiers.

- Jouffre, S. (2007). Expression et clairvoyance des normes d'internalité et de consistance : étude comparative entre élèves français et lituaniens. *Revue internationale de psychologie sociale*, 20, 5-33.
- Jouffre, S., Py, J., & Somat, A. (2001). Norme d'internalité, norme de consistance et clairvoyance normative. *Revue internationale de psychologie sociale*, 14, 121-164.
- Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1987). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1998). *La soumission librement consentie : comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire ?* Paris : Presses Universitaires de France.
- Judd, C.M., James-Hawkins, L., Yzerbyt, V., & Kashima, Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgment : understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 899-913.
- Juvonen, J. (2000). The social functions of attributional face-saving tactics among early adolescents. *Educational Psychology Review*, 12, 15-32.
- Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 15 (pp. 192-241). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kelley, H.H. (1972). Causal schemata and the attribution process. In E.E Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution : perceiving causes of behaviors* (pp. 220-235). Morristown : General Learning Press.
- Kenny, D.A., & DePaulo, B.M. (1993). Do people know how others view them ? An empirical and theoretical account. *Psychological Bulletin*, 114, 145-161.
- Kiesler, C.A. (1971). *The psychology of commitment. Experiments linking behavior to belief*. New York : Academic Press.
- Kim, M.P., & Rosenberg, S. (1980). Comparison of two structural models of implicit personality theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 375-389.
- Kirkpatrick, D.L. (1998). *Evaluating training programs: the four levels*. San Francisco : Berrett-Koehler Publishers.
- Koffka, K. (1935). *Principles of gestalt psychology*. New York : Harcourt, Brace.
- Laing, R.D., Phillipson, H., & Lee, A.R. (1966). *Interpersonal perception : a theory and a method of research*. New York : Springer.
- Landragin, F. (2004). Saillance physique et saillance cognitive. *Cognition, représentation, langage (CORELA)*, 2(2). Site consulté le 8 avril 2009 à l'adresse <<http://edel.univ-poitiers.fr/corela/>>
- Langer, E. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311-328.
- LaPiere, T. (1954). *A theory of social control*. New York : McGraw-Hill Book Company.
- Le Barbenchon, E., Cambon, L., & Lavigne, F. (2005). Désirabilité et utilité sociale de 308 adjectifs de personnalité et 297 professions. *L'Année psychologique*, 105, 307-322.

- Le Barbanchon, E., & Milhabet, I. (2005). L'optimisme : réponse désirable et/ou socialement utile ? *Revue internationale de psychologie sociale*, 18, 153-181.
- Lefcourt, H.M. (1966). Internal versus external control of reinforcement : a review. *Psychological Bulletin*, 65, 206-220.
- Le Floch, V. (2008). Plausibility judgment of causally related social events : impact of conceptual coherence and word-coherence. *Journal of Pragmatics*, 40, 1202-1215.
- Le Floch, V., & Somat, A. (1998). Le traitement cognitif de la valeur sociale. *Connexions*, 72, 91-102.
- Le Floch, V., & Somat, A. (2003). Norm of internality, social utility of internal explanations, and cognitive functioning. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 148-169). Londres : Routledge.
- Lemaine, G. (1966). Inégalité, comparaison et incomparabilité : esquisse d'une théorie de l'originalité sociale. *Bulletin de psychologie*, 20, 1-9.
- Lemaine, G. (1974). Social differentiation and social originality. *European Journal of Social Psychology*, 4, 17-52.
- Leonova, T., & Dubois, N. (2002). The developmental approach to young children's strategic social cognition and behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 32, 547-562.
- Le Poulter, F. (1986). *Travail social, inadaptation sociale et processus cognitifs*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Le Poulter, F. (1987). Processus cognitifs et pratiques du travail social. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 1 (pp. 29-43). Cousset : DelVal.
- Le Poulter, F. (1989). Acquisition de la norme d'intériorité et activité évaluative. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 2 (pp. 247-258). Cousset : DelVal.
- Le Poulter, F., & Guéguen, N. (1991). De l'utilité sociale des traits et des théories implicites de la personnalité : deux exemples expérimentaux. *Psychologie française*, 36, 25-34.
- Lerner, M.J. (1970). The desire for justice and reaction to victims. In J.R. Macaulay, & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior* (pp. 205-229). New York : Academic Press.
- Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world : a fundamental delusion*. New York : Plenum Press.
- Levenson, H. (1972). Distinctions within the concept of internal-external control : development of a new scale. *Proceedings of the 80th Annual Convention of the American Psychology Association*, 7, 261-262.
- Leyens, J.-P., Yzerbyt, V., & Schadron, G. (1996). *Stéréotypes et cognition sociale*. Bruxelles : Mardaga.
- Loose, F. (2001). L'acquisition sociale de l'individualisme en fonction du niveau scolaire et du genre. *Revue internationale de psychologie sociale*, 14, 55-70.

- Lorenzi-Cioldi, F. (1997). *Questions de méthodologie en sciences sociales*. Lausanne : Delachaux et Niestlé.
- Louche, C., Hugues, C., & Sarrade, P. (2001). Normes sociales, performances et pronostic dans la réussite dans les études. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 30, 435-447.
- Louche, C., Pansu, P., & Papet, J. (2001). Normes de jugement et appréciation du personnel. *Bulletin de psychologie*, 54, 369-374.
- Louvet, E., & Rohmer, O. (2008, août). *Évaluation des personnes handicapées en termes d'utilité et de désirabilité sociale*. Communication présentée au 7^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Iasi.
- Louvet, E., Rohmer, O., & Ulrich, M. (2008, août). *La bi-dimensionnalité du jugement à l'épreuve des mesures implicites*. Communication présentée au 7^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Iasi.
- Lukes, S. (1973). *Individualism*. Oxford : Basil Blackwell.
- Luminet, O. (1996). La norme d'internalité dans la consultance en recrutement. Variations et clairvoyance dans l'emploi des critères attributifs. *Revue internationale de psychologie sociale*, 2, 70-84.
- Malinauskien, O., & Jouffre, S. (2004, septembre). *La norme de consistance chez les élèves lituaniens âgés de 9 à 13 ans*. Communication présentée au 5^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Lausanne.
- Markus, H.-R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self : implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Masson-Maret, H. (1997). Evaluation sociale et différence des sexes: une étude socio-normative au sein d'une organisation administrative. *Revue internationale de psychologie sociale*, 10, 49-62.
- McArthur, L.A. (1972). The how and what of why : some determinants and consequences of causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171-193.
- Melot, A.-M. (1991). Contrôle des conduites de mémorisation et métacognition. *Bulletin de psychologie*, 44, 138-146.
- Menard, S. (1995). *Applied logistic regression analysis*. Sage university paper series on quantitative applications in the social sciences, 07-106. Thousand Oaks : Sage.
- Mignon, A., & Mollaret, P. (2002). Applying the affordance conception of traits : a person perception study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1327-1334.
- Mignon, A., Mollaret, P., & Rousseaux, B. (2001). *Norm of internality and evaluation of professional value in organizational context*. Document non publié, Université de Reims, Reims.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority*. Londres : Tavistock.
- Milhabet, I. (2004). Que reste-t-il en mémoire des comportements adoptés à l'égard d'autrui ? Double connaissance personnalologique et effet d'inconsistance. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 9 (pp. 245-267). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

- Miller, D.T. (1999). The norm of self-interest. *American Psychologist*, 54, 1053-1060.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York : Wiley.
- Moliner, P. (1994). Les deux dimensions des représentations sociales. *Revue internationale de psychologie sociale*, 7, 73-85.
- Moliner, P. (2000). De la norme d'internalité à la représentation des relations sociales. *Revue internationale de psychologie sociale*, 13, 7-32.
- Moliner, P., & Tafani, E. (1997). Attitudes and social representations : a theoretical and experimental approach. *European Journal of Social Psychology*, 27, 687-702.
- Mollaret, P. (2008, août). *Distinguer les rapports sociaux utiles et désirables par la valeur sociale des comportements et des états*. Communication présentée au 7^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Iasi.
- Monteil, J.-M., Bavent, L., & Lacassagne, M.-F. (1986). Attribution et mobilisation d'une appartenance idéologique : un effet polydémique. *Psychologie française*, 31, 115-121.
- Moscovici, S. (1961). *La Psychanalyse, son image et son public*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S., & Ricateau, P. (1972). Conformité, minorité et influence sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (pp. 139-191). Paris : Larousse.
- Newcomb, T.H., Turner, R.H., & Converse, P.E. (1970). *Manuel de psychologie sociale. L'interaction des individus* (H. Touzard & A.-M. Touzard, trads.). Paris : Presses Universitaires de France. (Edition originale, 1965).
- Nguyen-Xuan, A., Richard, J.-F., & Hoc, J.-M. (1990). Le contrôle de l'activité. In J.-F. Richard, C. Bonnet, & R. Ghiglione (Eds.), *Traité de psychologie cognitive*, 2 (pp. 207-245). Paris : Dunod.
- O'Brien, G.E. (1984). Locus of control, work and retirement. In H.M. Lefcourt (Ed.), *Research with the locus of control construct (vol. 3)*. New York : Academic Press.
- Osgood, C.E. (1962). Studies of the generality of affective meaning systems. *American Psychologist*, 17, 10-28.
- Osgood, C.E. (1969). On the whys and wherefores of E, P and A. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 194-199.
- Osgood, C.E., Suci, G.J., & Tannenbaum, P.H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana : University of Illinois Press.
- Osgood, C.E., & Tannenbaum, P.H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 62, 42-55.
- Pansu, P. (1994). *La Norme d'Internalité et le jugement sur la valeur professionnelle*. Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble.

- Pansu, P. (1997a). Norm of internality in an organizational context. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 6, 37-58.
- Pansu, P. (1997b). Norme d'internalité et appréciation de la valeur professionnelle: l'effet des explications internes dans l'appréciation du personnel. *Le travail humain*, 60, 205-222.
- Pansu, P. (2001). Juger et être jugé : présentation. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 30, 291-295.
- Pansu, P. (2006). The internality bias in social judgments : a sociocognitive approach. In A. Colombus (Ed.), *Advances in psychology research*, 40 (pp. 75-110). New York : Nova Science Publishers.
- Pansu, P., & Beauvois, J.-L. (2004). Juger de la valeur sociale des personnes : les pratiques sociales d'évaluation. In P. Pansu, & C. Louche (Eds.), *La psychologie appliquée à l'analyse de problèmes sociaux* (pp. 159-183). Paris : Presses Universitaires de France.
- Pansu, P., Bressoux, P., & Louche, C. (2003). Theory of the social norm of internality applied to education and organizations. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 196-230). Londres : Routledge.
- Pansu, P., & Gilibert, D. (2002). Effect of causal explanations on work-related judgments. *Applied Psychology : An International Review*, 51, 505-526.
- Pansu, P., Pavin, C., Serlin, E., Aldrovandi, M., & Gilibert, D. (1998). Esquisse d'une méthode de présentation de soi en entretien de sélection: une application de la théorie de la norme d'internalité dans le cadre de la recherche d'un emploi. In J. Py, A. Somat, & J. Baillé (Eds.), *Psychologie sociale et formation professionnelle* (pp. 177-187). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Pansu, P., Py, J., & Somat, A. (2003, septembre). *Application des travaux sur la clairvoyance normative dans le cadre des formations pour demandeurs d'emploi*. Communication présentée au congrès national de la société française de psychologie, Poitiers.
- Pansu, P., Tarquinio, C., & Gilibert, D. (2005). Internal attributions in an intergroup business setting. *Le travail humain*, 68, 55-72.
- Pasquier, D., & Valéau, P. (2006). Le paradigme de Jellison et Green: de la clairvoyance à la réactivité normative. *Psychologie du travail et des organisations*, 12, 1-19.
- Pattabhiraman, T. (1993). *Aspects of salience in natural language generation*. Thèse de doctorat, Simon Fraser University, Burnaby.
- Peeters, G. (1986). Good and Evil as softwares of the brain : on psychological « immediates » underlying the metaphysical “ultimates“. A contribution from cognitive social psychology and semantic differential research. Ultimate reality and meaning. *Interdisciplinary Studies in the Philosophy of Understanding*, 9, 210-231.
- Peeters, G. (1992). Evaluative meanings of adjectives in vitro and in context : Some theoretical implications and practical consequences of positive-negative asymmetry and behavioral-adaptive concepts of evaluation. *Psychologica Belgica*, 32, 211-231.
- Peeters, G. (1999). Valeur et évaluation. In J.-L. Beauvois, N. Dubois, & W. Doise (Eds.), *La construction sociale de la personne* (pp. 247-257). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Peeters, G., Cornelissen, I., & Pandelaere, M. (2003). Approach-avoidance values of target-directed behaviours elicited by target-traits : the role of evaluative trait dimensions. *Current Psychology Letters*, 11(2). Site consulté le 18 août 2008 à l'adresse <<http://cpl.revues.org>>

Pettigrew, T.F. (1979). The ultimate attribution error : extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461-476.

Phares, E.J. (1976). *Locus of control in personality*. Morristown : General Learning Press.

Piolat, A., Roussey, J.-Y., Olive, T., & Farioli, F. (1996). Charge mentale et mobilisation des processus rédactionnels : examen de la procédure de Kellogg. *Psychologie française*, 41, 339-354.

Postman, L., & Phillips, L.W. (1965). Short term temporal changes in free recall. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 17, 132-138.

Preston, S.D., & De Waal, F.B.M. (2002). Empathy : its ultimate and proximate bases. *Behavioral and Brain Sciences*, 25, 1-20.

Py, J. (1993). *La connaissance de la norme sociale d'internalité et ses conséquences au plan sociocognitif*. Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble.

Py, J., & Ginet, A. (1996, août). *Intervention du processus de rationalisation : travaux et perspectives*. Communication présentée au 1^{er} congrès international de psychologie sociale en langue française, Montréal.

Py, J., & Ginet, A. (1999). Clairvoyance normative et attribution causale dans le cadre d'une situation de formation d'impression. *Revue internationale de psychologie sociale*, 12, 7-35.

Py, J., & Somat, A. (1991). Normativité, conformité et clairvoyance : leurs effets sur le jugement évaluatif dans un contexte scolaire. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 3 (pp. 167-193). Cousset : DelVal.

Py, J., & Somat, A. (1996). Internalité, clairvoyance normative et auto-présentation : quelques vérifications et prolongements. In J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, & J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 5 (pp. 217-248). Lausanne : Delachaux et Niestlé.

Py, J., & Somat, A. (1997). La clairvoyance normative: variable d'auto-présentation ou variable de méta-connaissance? In J. Juhel, T. Marivain, & G. Rouxel (Eds.), *Psychologie et différences individuelles: questions actuelles* (pp. 229-234). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Robert, P., Tarquinio, C., Le Manio, P., & Guingouain, G. (1998). Connaissance évaluative et descriptive : l'influence du contexte sur le traitement de la valeur sociale. *Connexions*, 72, 153-167.

Rosenbaum, R.M. (1972). A dimensional analysis of the perceived causes of success and failure. Thèse de doctorat, Université de Californie, Los Angeles.

Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P.S. (1968). A multidimensional approach of structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.

- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcoming. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 10 (pp. 173-220). New York : Academic Press.
- Ross, L., Amabile, T.M., & Steinmetz, J.L. (1977). Social roles, social control, and biases in social perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 484-494.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, 1-28.
- Sampson, E.E. (1977). Psychology and the American ideal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 767-782.
- Scheidegger, R., & Desponds, F. (2009, mars). *Biais de confirmation et construction de questionnaires : le cas des attributions internes et externes*. Communication présentée aux rencontres interlaboratoires de psychologie sociale, Lausanne.
- Scheidegger, R., Desponds, F., & Dompnier, B. (soumis). Norme d'internalité ou biais de confirmation d'hypothèse? Une approche expérimentale de la construction des questionnaires d'internalité. *Revue internationale de psychologie sociale*.
- Schwartz, S.H. (1992). Universals in the content and structure of values : theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 25 (pp. 1-65). San Diego : Academic Press.
- Schwartz, S.H., & Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 878-891.
- Seligman, M.E.P. (1972). Learned helplessness. *Annual Review of Medicine*, 23, 407-412.
- Sénémeaud, C., Gouger, A., & Mange, J. (2008, août). *Etude de la valeur attribuée à l'expression de la consistance dans le cadre des relations intergroupes*. Communication présentée au 7^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Iasi.
- Shannon, C.E., & Weaver, W. (1949). *The mathematical theory of communication*. Urbana : University of Illinois Press.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 27, 1-60.
- Sherif, M., Harvey, O.J., White, B.J., Hood, W.R., & Sherif, C.W. (1961). *Intergroup cooperation and competition: the Robbers Cave experiment*. Norman : University Book Exchange.
- Simon, M.P., & Testé, B. (2000). *Indicateur sociocognitifs de l'effet du passage dans les dispositifs classes-relais*. Document non publié, Université Rennes 2 – Haute Bretagne, Rennes.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.
- Snyder, M. (1979). Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 12 (pp. 86-128). New York : Academic Press.

- Somat, A., & Martin, S. (2008, août). *Rapports sociaux et expression de l'utilité et de la désirabilité sociale*. Communication présentée au 7^e congrès international de psychologie sociale en langue française, Iasi.
- Somat, A., & Vazel, M.-A. (1999). Normative clearheadedness: a general knowledge of social valuation. *European Journal of Social Psychology*, 29, 691-705.
- Stern, G.S., & Manifold, B. (1977). Internal locus of control as a value. *Journal of Research in Personality*, 11, 237-242.
- Sweller, J., Van Merriënboer, J.J., & Pass, F.G. (1998). Cognitive architecture and instructional design. *Educational Psychology Review*, 10, 251-296.
- Tajfel, H., Sheikh, A.A., & Gardner, R.C. (1964). Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups. *Acta Psychologica*, 22, 191-201.
- Tajfel, H., & Turner, J.C. (1979) An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In W.G. Austin, & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterey : Brooks-Cole.
- Tarquinio, C. (1999). Détermination sociale dans l'élaboration du jugement et l'accessibilité au registre personologique évaluatif. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 41, 52-71.
- Tarquinio, C., Leonova, T., Robert, P., & Guingouain, G. (2003). Normativity and evaluative knowledge. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 183-195). Londres : Routledge.
- Tarquinio, C., & Pansu, P. (2000). *Intervention de la norme d'internalité et de la connaissance évaluative dans les pratiques d'appréciation professionnelle*. Document non publié, Université de Metz, Metz.
- Tarquinio, C., & Somat, A. (2001). Scholastic achievement, academic self-schemata, and normative clearheadedness. *European Journal of Psychology of Education*, 16, 117-129.
- Taylor, D.M., & Jaggi, V. (1974). Ethnocentrism and causal attribution in South Indian context. *Journal of Crossed-Cultural Psychology*, 5, 162-171.
- Testé, B. (2003). Conformity and deviance. In N. Dubois (Ed.), *A sociocognitive approach to social norms* (pp. 17-37). Londres : Routledge.
- Testé, B., & Simon, K. (2005). Valeur affective et utilité sociale des traits dans les stéréotypes de genre, le soi féminin et le soi masculin. *Revue internationale de psychologie sociale*, 18, 81-94.
- Thorndike, E.L. (1920). A constant error in psychological rating. *Journal of Applied Psychology*, 4, 25-29.
- Tostain, M. (1993). Normes d'internalité et perception de la déviance: aspects développementaux. *Revue internationale de psychologie sociale*, 6, 105-117.
- Triandis, H.C. (1995). *Individualism & collectivism*. Boulder : Westview Press.
- Troadec, B. (2003). L'interculturel : le risque d'un nouvel ethnocentrisme ? *Bulletin de l'association pour la recherche interculturelle*, 38, 87-106.

- Valéau, P., & Pasquier, D. (2003). La manipulation des questionnaires de personnalité par le candidat au recrutement : de la tricherie aux compétences professionnelles. *Psychologie du travail et des organisations*, 9, 191-214.
- Wagner, W., Duveen, G., Farr, R., Jovchelovitch, S., Lorenzi-Cioldi, F., Markova, I., & Rose, D. (1999). Theory and method of social representations. *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 95-125.
- Wason, P.C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12, 129-140.
- Watzlawick, P., Helmick Beavin, J., & Jackson, D.D. (1972). *Une logique de la communication* (J. Morche, trad.). Paris : Seuil. (Edition originale, 1967).
- Weber, M. (1995). *Economie et société 1. Les catégories de la sociologie* (J. Chavy & E. de Dampierre, trads.). Paris : Plon. (Edition originale, 1922).
- Weiner, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Educational Psychology*, 71, 3-25.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York : Springer-Verlag.
- Weiner, B. (2005). Motivation from an attribution perspective and the social psychology of perceived competence. In A.J. Elliot, & C.S. Dweck (Eds.), *Handbook of Competence and Motivation* (pp. 73-84). New York : Guilford.
- Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Reed, L., Rest, S., & Rosenbaum, R.M. (1972). Perceiving the causes of success and failures. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution : Perceiving Causes of Behavior* (pp. 95-120). Morristown : General Learning Press.
- Wiggins, J.S. (1979). A psychological taxonomy of trait-descriptive terms : the interpersonal domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 395-412.
- Williams, J.E., & Best, D.L. (1990). *Measuring sex stereotypes : a multi-nation study*. Newbury Park : Sage Publications.
- Wish, M. (1976). Comparisons among multidimensional structures of interpersonal relations. *Multivariate Behavioral Research*, 11, 297-324.
- Wish, M., Deutsch, M., & Kaplan, S.J. (1976). Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 409-420.
- Wish, M., & Kaplan, S.J. (1977). Toward an implicit theory of interpersonal communication. *Sociometry*, 40, 234-246.
- Zuckerman, M. (1979). Attribution of success and failure revisited, or : the motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 47, 245-287.

ANNEXES

Annexe 1	242
Annexe 2	243
Annexe 3	245
Annexe 4	246
Annexe 5	247
Annexe 6	248
Annexe 7	250
Annexe 8	251
Annexe 9	252
Annexe 10	253
Annexe 11	254
Annexe 12	255
Annexe 13	256
Annexe 14	258
Annexe 15	259

Annexe 1

Les 35 participants de ce prétest avaient pour tâche d'évaluer successivement quatre portraits (utile, non utile, désirable, non désirable) sur deux échelles en six points, l'une d'utilité sociale ("n'a rien pour réussir sa vie professionnelle" vs "a tout pour réussir sa vie professionnelle") et l'autre de désirabilité sociale ("n'a rien pour être aimé" vs "a tout pour être aimé"). L'ordre des échelles et l'ordre des portraits étaient respectivement contrebalancés et partiellement contrebalancés. Une analyse de variance selon un plan factoriel incluant l'ensemble de nos variables nous a permis dans un premier temps de vérifier l'absence d'effet principal et d'interaction de nos deux variables contrôles "ordre des portraits" et "ordre des échelles". Pour vérifier notre hypothèse, nous avons alors effectué une analyse de variance selon un plan factoriel 4 (portraits : utile vs non utile vs désirable vs non désirable) x 2 (échelle : jugement d'utilité vs jugement de désirabilité), ces deux variables étant des variables indépendantes intrasujets.

	Jugement d'utilité	Jugement de désirabilité
Portrait utile	5.49 <i>a</i>	3.84 <i>c</i>
Portrait non utile	1.91 <i>b</i>	3.61 <i>c</i>
Portrait désirable	3.91 <i>c</i>	5.63 <i>a</i>
Portrait non désirable	3.50 <i>c</i>	1.60 <i>b</i>

Pour chaque ligne (tests *t* à deux échantillons dépendants) et à l'intérieur de chaque colonne (tests post hoc de Bonferroni), les moyennes avec des lettres distinctes diffèrent significativement à $p < .05$.

On constate pour commencer un important effet d'interaction entre le type de portrait et le type de jugement ($F(3, 102) = 62.23, p < .001$; $\eta_p^2 = .65$). Il apparaît ensuite que les portraits sont jugés de manière différente aussi bien sur le plan de l'utilité ($F(3, 102) = 67.94, p < .001$; $\eta_p^2 = .67$) que sur le plan de la désirabilité sociale ($F(3, 102) = 81.80, p < .001$; $\eta_p^2 = .71$). Plus précisément, et de manière parfaitement conforme à nos hypothèses, le portrait utile obtient le jugement d'utilité le plus élevé alors que le portrait non utile obtient le jugement d'utilité le plus bas. Les portraits désirables et non désirables occupent quant à eux une position intermédiaire et ne se différencient pas l'un de l'autre, ce qui souligne leur neutralité en termes d'utilité sociale. Le pattern de résultats inverse est observé pour le jugement de désirabilité sociale. Enfin, notons pour terminer que le portrait utile est bien jugé plus utile que désirable alors que c'est l'inverse pour le portrait désirable.

Annexe 2

Ci-dessous, les 27 jugements construits pour l'étude 1a. Leur type est indiqué entre parenthèses.

Questionnaire 1 :

1. On peut être bien évalué sans qu'on y soit vraiment pour quelque chose (*externe*)
2. Si on trouve un porte-monnaie dans la rue, le mieux est de l'envoyer directement à la personne qui l'a perdu, pas besoin de l'apporter à la police (*autosuffisant*)
3. Les gens n'aiment généralement pas porter les mêmes habits que les autres membres de leur groupe d'amis (*ancré individuellement*)
4. Les Musulmans ne peuvent pas avoir les mêmes idées que les Catholiques (*ancré catégoriellement*)
5. Lorsque quelqu'un accepte qu'un ami passe la nuit chez lui, c'est parce les circonstances sont telles que parfois on ne peut pas refuser (*externe*)
6. Si une personne échoue dans ses relations amoureuses, il y a de fortes chances que ce soit parce qu'elle évite de s'investir trop fortement (*interne*)
7. Lorsqu'on projette un voyage, il est mieux de passer par une agence de voyage pour la réservation des billets et hôtels (*hétérosuffisant*)
8. La plupart des livres plaisent en moyenne autant aux hommes qu'aux femmes, ce n'est qu'une affaire de goûts personnels (*ancré individuellement*)
9. Quand on choisit un vêtement, ce qui compte, ce n'est pas de savoir si on plaira ou non avec mais de savoir si on l'aime ou si on ne l'aime pas (*autosuffisant*)

Questionnaire 2 :

10. Quand on veut réussir quelque chose, plus que de compter sur ses propres ressources, on doit surtout trouver les gens qui peuvent nous aider (*hétérosuffisant*)
11. En général, les enfants riches et les enfants pauvres ne rêvent pas des mêmes métiers (*ancré catégoriellement*)
12. Quand quelqu'un a fait quelque chose de bien, on peut être sûr que c'est quelqu'un de bien (*interne*)
13. Quand on ne sait pas faire un travail difficile, le mieux c'est de se faire expliquer par ceux qui semblent avoir compris (*hétérosuffisant*)

14. Pour descendre les vieux cartons de bibelots qui traînent au grenier, le plus souvent on se débrouille seul en faisant plusieurs voyages (*autosuffisant*)
15. En général, ce que font les gens n'a rien à voir avec le fait qu'ils soient des hommes ou des femmes (*ancré individuellement*)
16. Lorsqu'on n'est pas accepté par les autres, c'est parce que parfois on ne se donne pas assez de peine pour être agréable (*interne*)
17. La réussite des gens dépend surtout des conditions dans lesquelles ils se trouvent (*externe*)
18. La conception que chacun a de l'amour est personnelle et ne ressemble pas à celle des autres (*ancré individuellement*)

Questionnaire 3 :

19. Lorsqu'une personne décommande un rendez-vous pour assister à une fête de famille, c'est parce qu'elle fait toujours passer la famille en premier (*interne*)
20. Allemands, Italiens et Français n'ont pas la même vision des choses (*ancré catégoriellement*)
21. Quand on fait un achat coûteux, plus que de savoir se faire bien conseiller, il faut surtout bien savoir ce que l'on veut (*autosuffisant*)
22. Une personne a beaucoup d'amis car elle a eu l'occasion de rencontrer beaucoup de monde (*externe*)
23. Quand on se pose une question, le mieux c'est de trouver les gens qui peuvent nous orienter vers la bonne réponse (*hétérosuffisant*)
24. Quand un salarié est réprimandé, c'est qu'il l'a bien cherché (*interne*)
25. Tout le monde vit différemment une relation amoureuse, que l'on soit Asiatique, Africain ou encore Européen n'a rien à voir (*ancré individuellement*)
26. On a chacun ses plats préférés, et le fait d'être jeune ou moins jeune n'y change rien (*ancré individuellement*)
27. Si on est malade et qu'on doit rester au lit, on demande généralement à un proche s'il peut venir faire les tâches ménagères indispensables (*hétérosuffisant*)

Annexe 3

Les six items de la version réduite du QISC utilisé dans l'étude 2 sont présentés ci-dessous. À la fin de chaque explication est indiqué entre parenthèses à quoi cette dernière fait référence : habileté (*H*), efforts fournis (*E*), difficulté de la tâche (*T*) ou chance (*C*).

1. Lorsqu'ils sont félicités par la maîtresse pour leur conduite en classe :

- ☐ certains élèves disent « c'est parce que, ce jour-là, j'ai fait des efforts pour être sage » (*E*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce qu'il y a des jours où j'ai plus de chance que d'autres » (*C*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que les règles de classe sont faciles à respecter » (*T*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je suis quelqu'un de calme » (*H*)

2. Lorsqu'ils réussissent bien un contrôle :

- ☐ certains élèves disent « c'est parce que je suis un bon élève » (*H*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que la chance était de mon côté » (*C*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je me suis donné à fond pour ce contrôle » (*E*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que la matière est facile » (*T*)

3. Lorsqu'ils ont une mauvaise note dans une matière :

- ☐ certains élèves disent « c'est parce que je n'ai pas assez révisé ma leçon » (*E*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je n'ai pas eu de chance cette fois-là » (*C*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que les contrôles dans cette matière sont toujours difficiles » (*T*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je ne suis pas quelqu'un de fort dans cette matière » (*H*)

4. Lorsqu'en classe, ils sont punis :

- ☐ certains élèves disent « c'est parce que je n'ai pas eu de chance ce jour-là » (*C*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je suis un élève turbulent » (*H*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je n'ai pas fait assez d'efforts pour être sage » (*E*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce qu'on ne peut jamais rien faire à l'école » (*T*)

5. Lorsqu'ils sont disputés pour avoir mal récité une leçon :

- ☐ certains élèves disent « c'est parce que je n'ai pas eu de chance d'être interrogé ce jour-là » (*C*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je n'ai pas pris assez de temps pour apprendre ma leçon » (*E*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que j'ai toujours du mal à apprendre mes leçons » (*H*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que la maîtresse donne toujours des leçons difficiles à apprendre » (*T*)

6. Lorsqu'ils gagnent à un jeu à l'école :

- ☐ certains élèves disent « c'est parce que j'ai fait beaucoup d'efforts pour gagner » (*E*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que je suis quelqu'un de fort aux jeux » (*H*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que la chance était de mon côté ce jour-là » (*C*)
- ☐ d'autres disent « c'est parce que les jeux à l'école sont toujours faciles » (*T*)

Annexe 4

Les modèles 4 et 5 sont tous deux significatifs (respectivement $F(12, 132) = 10.91, p < .001$ et $F(12, 132) = 10.19, p < .001$). Pour le modèle 5, (R+) signifie que les clairvoyances concernent les renforcements positifs et (R-) que les clairvoyances concernent les renforcements négatifs (rappelons que tous les items du questionnaire utilisé dans l'étude 2 renvoyaient à des renforcement).

	Modèle 4	Modèle 5
Score aux ECR	.57**	.60**
Niveau de la classe	-.05	-.06
Redoublement	-.14*	-.13*
Garçon	.00	-.03
Clair. de la normativité des explications internes stables	-.13	
Clair. de la normativité des explications internes instables	-.02	
Clair. de la contre-normativité des explications externes stables	.12 ^(t)	
Clair. de la contre-normativité des explications externes instables	.13 ^(t)	
Clair. de la normativité des expl. internes stables perçue	-.04	
Clair. de la normativité des expl. internes instables perçue	.06	
Clair. de la contre-normativité des expl. externes stables perçue	.14*	
Clair. de la contre-normativité des expl. externes instables perçue	.00	
Clair. de la normativité de l'internalité (R+)		.04
Clair. de la normativité de l'internalité (R-)		-.08
Clair. de la contre-normativité de l'externalité (R+)		.07
Clair. de la contre-normativité de l'externalité (R-)		.18*
Clair. de la normativité de l'internalité perçue (R+)		.04
Clair. de la normativité de l'internalité perçue (R-)		.00
Clair. de la contre-normativité de l'externalité perçue (R+)		.10
Clair. de la contre-normativité de l'externalité perçue (R-)		.03
R^2 ajusté	.45	.43

Note. N = 144. Les coefficients de régression présentés sont standardisés (β). Les β suivis de deux étoiles (**) sont significatifs à $p < .01$, ceux suivis d'une étoile (*) à $p < .05$ et ceux suivis du signe ^(t) sont tendanciellement significatifs à $p < .07$.

Annexe 5

Les 24 jugements que nous avons construits pour l'étude 3 sont présentés ci-dessous. Leur type est indiqué entre parenthèses.

1. Pour bien se débrouiller dans ses activités courantes, il faut savoir ne compter que sur soi-même plutôt que savoir tirer les bonnes sonnettes (*autosuffisant*)
2. Lorsqu'on n'est pas apprécié par les autres, c'est parce qu'on n'a pas été compris plutôt que parce qu'on n'est pas quelqu'un de sociable (*externe, renforcement négatif*)
3. Nos opinions politiques sont déterminées par notre métier plutôt qu'indépendantes du métier que l'on exerce (*ancré catégoriellement*)
4. Quand on a des difficultés à comprendre quelque chose, mieux vaut persévérer tout seul plutôt que de chercher des explications auprès de ceux qui semblent avoir compris (*autosuffisant*)
5. Lorsque nos idées sont reconnues, c'est parce que l'on sait s'imposer plutôt que parce que l'on est face à des personnes ouvertes (*interne, renforcement positif*)
6. Les goûts, les opinions et les comportements sont spécifiques à chaque être humain plutôt que communs à l'ensemble des personnes d'un groupe ou d'une catégorie sociale (*ancré individuellement, single item*)
7. Quand un projet n'aboutit pas, c'est parce qu'on n'a pas assez travaillé plutôt que parce que des gens nous ont compliqué la tâche (*interne, renforcement négatif*)
8. Quand on se conduit mal, c'est dû à la faute des autres plutôt qu'à notre mauvaise humeur (*externe, comportement négatif*)
9. Quand on veut faire quelque chose, on ne devrait jamais se demander ce que les autres pensent plutôt que de se soucier de leurs opinions (*autosuffisant*)
10. Les visions du monde sont aussi nombreuses que le nombre de personnes sur Terre plutôt que rattachées à une culture particulière (*ancré individuellement*)
11. Quand on veut réussir quelque chose, on doit trouver les gens qui peuvent nous aider plutôt que de se concentrer sur ses propres ressources (*hétérosuffisant*)
12. Notre réussite dépend des conditions dans lesquelles on se trouve plutôt que de ce que l'on est et de ce que l'on fait (*externe, renforcement positif*)
13. Pour agir ou prendre des décisions dans la vie, il faut se faire confiance à soi-même plutôt que faire confiance aux autres (*autosuffisant, single item*)

14. Quand on aide quelqu'un, c'est parce qu'on nous l'a demandé plutôt que parce qu'on avait envie de faire plaisir (*externe, comportement positif*)
15. Nos convictions sont semblables aux personnes habitant la même région que nous plutôt qu'uniques (*ancré catégoriellement*)
16. Les choix de loisirs sont asexués plutôt que conditionnés par le fait d'être un homme ou une femme (*ancré individuellement*)
17. Quand on se pose une question, le mieux est de demander aux gens capables de nous orienter vers la bonne réponse plutôt que d'essayer d'y répondre par soi-même (*hétérosuffisant*)
18. Ce que l'on fait et ce qu'il nous arrive dans la vie est dû à soi plutôt qu'à la situation (*interne, single item*)
19. Les préférences artistiques sont une affaire d'âge plutôt que d'être singulières à chacun (*ancré catégoriellement*)
20. Notre style vestimentaire a pour but de montrer notre appartenance à un groupe plutôt que de nous différencier des autres (*ancré catégoriellement*)
21. Devenir adulte, c'est savoir trouver des appuis extérieurs plutôt que de savoir se passer de l'appui des autres (*hétérosuffisant*)
22. Notre manière d'aborder les gens est personnelle plutôt que liée à notre statut social (*ancré individuellement*)
23. Lorsqu'on offre un cadeau, c'est parce que c'est dans notre caractère plutôt que parce que c'est un rituel à respecter (*interne, comportement positif*)
24. Quand on a un problème, mieux vaut appeler à la rescousse plutôt que d'essayer de s'en sortir tout seul (*hétérosuffisant*)

Annexe 6

Les 24 activités sociales élaborées pour l'étude 3 sont présentées ci-dessous. Leur type (théorique) est indiqué entre parenthèses.

1. Se faire blâmer par quelqu'un (*non orientée vers la tâche, unilatérale active*)
2. Argumenter ses choix devant quelqu'un (*orientée vers la tâche, unilatérale passive*)
3. Regrouper ses compétences pour résoudre un problème (*orientée vers la tâche, bilatérale*)
4. Exprimer ses soucis à quelqu'un (*non orientée vers la tâche, unilatérale passive*)
5. Expliquer quelque chose à quelqu'un (*orientée vers la tâche, unilatérale passive*)
6. Se faire juger par quelqu'un (*orientée vers la tâche, unilatérale active*)
7. S'accuser mutuellement (*non orientée vers la tâche, bilatérale*)
8. Élaborer ensemble une réflexion (*orientée vers la tâche, bilatérale*)
9. Critiquer quelqu'un (*non orientée vers la tâche, unilatérale passive*)
10. Se complimenter mutuellement (*non orientée vers la tâche, bilatérale*)
11. Se confier à quelqu'un (*non orientée vers la tâche, unilatérale passive*)
12. Être averti d'un problème par quelqu'un (*orientée vers la tâche, unilatérale active*)
13. Remercier quelqu'un (*non orientée vers la tâche, unilatérale passive*)
14. Tenter d'établir un compromis (*orientée vers la tâche, bilatérale*)
15. Bavarder de tout et de rien avec quelqu'un (*non orientée vers la tâche, bilatérale*)
16. Essayer de clarifier une situation (*orientée vers la tâche, bilatérale*)
17. Partager ses émotions respectives avec quelqu'un (*non orientée vers la tâche, bilatérale*)
18. Se disputer avec quelqu'un (*non orientée vers la tâche, bilatérale*)
19. Présenter son point de vue à quelqu'un (*orientée vers la tâche, unilatéral passive*)
20. Travailler pour atteindre un objectif commun (*orientée vers la tâche, bilatérale*)
21. Être encouragé par quelqu'un (*non orientée vers la tâche, unilatérale active*)
22. Négocier ses intérêts respectifs (*orientée vers la tâche, bilatérale*)
23. Se faire féliciter par quelqu'un (*non orientée vers la tâche, unilatérale active*)
24. Se faire communiquer des informations par quelqu'un (*orientée vers la tâche, unilatérale active*)

Annexe 7

Les 24 relations sociales que nous avons choisies pour l'étude 3 sont présentées ci-dessous. Leur type (orientée vs non orientée vers la tâche et égalitaire vs inégalitaire) est indiqué entre parenthèses.

1. Deux négociateurs opposés (*orientée vers la tâche, égalitaire*)
2. Maître et serviteur (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
3. Mari et femme (*non orientée vers la tâche, égalitaire*)
4. Cadre et subalterne (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
5. Frère et sœur (*non orientée vers la tâche, égalitaire*)
6. Psychothérapeute et patient (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
7. Deux connaissances éloignées (*non orientée vers la tâche, égalitaire*)
8. Professeur et étudiant (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
9. Chef et apprenti (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
10. Infirmière et malade (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
11. Parents et adolescent (*non orientée vers la tâche, inégalitaire*)
12. Coach et athlète (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
13. Deux collègues (*orientée vers la tâche, égalitaire*)
14. Deux amis proches (*non orientée vers la tâche, égalitaire*)
15. Recruteur et demandeur d'emploi (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
16. Enseignant et élève (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
17. Deux fiancés (*non orientée vers la tâche, égalitaire*)
18. Deux ennemis personnels (*non orientée vers la tâche, égalitaire*)
19. Patron et employé (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
20. Parents et jeune enfant (*non orientée vers la tâche, inégalitaire*)
21. Commandant et soldat (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
22. Mari et femme divorcés (*non orientée vers la tâche, égalitaire*)
23. Gardien et prisonnier (*orientée vers la tâche, inégalitaire*)
24. Deux opposants politiques (*orientée vers la tâche, égalitaire*)

Annexe 8

Les 16 situations construites pour l'étude 4 sont présentées ci-dessous. Elles sont classées en fonction de leur type (relation U+/Dn vs Un/D+ et activité U+/Dn vs Un/D+).

Relation et activité U+/Dn :

1. Un demandeur d'emploi et un recruteur sont occupés tout particulièrement à élaborer ensemble une réflexion
2. Un demandeur d'emploi est occupé tout particulièrement à argumenter ses choix devant un recruteur
3. Un subalterne et un cadre sont occupés tout particulièrement à élaborer ensemble une réflexion
4. Un subalterne est occupé tout particulièrement à argumenter ses choix devant un cadre

Relation U+/Dn et activité Un/D+ :

5. Un demandeur d'emploi est occupé tout particulièrement à se confier à un recruteur
6. Un demandeur d'emploi et un recruteur sont occupés tout particulièrement à bavarder de tout et de rien
7. Un subalterne est occupé tout particulièrement à se confier à un cadre
8. Un subalterne et un cadre sont occupés tout particulièrement à bavarder de tout et de rien

Relation Un/D+ et activité U+/Dn :

9. Deux frères et soeurs sont occupés tout particulièrement à élaborer ensemble une réflexion
10. Une personne est occupée tout particulièrement à argumenter ses choix devant son frère ou sa sœur
11. Deux amis proches sont occupés tout particulièrement à élaborer ensemble une réflexion
12. Une personne est occupée tout particulièrement à argumenter ses choix devant un ami proche

Relation et activité Un/D+ :

13. Une personne est occupée tout particulièrement à se confier à son frère ou sa sœur
14. Deux frères et soeurs sont occupés tout particulièrement à bavarder de tout et de rien
15. Une personne est occupée tout particulièrement à se confier à un ami proche
16. Deux amis proches sont occupés tout particulièrement à bavarder de tout et de rien

Annexe 9

Ci-dessous, le questionnaire utilisé pour l'étude 4. Les signes **U** et **D** qui précèdent ou suivent un jugement indiquent, pour chacun des 10 items, lequel des deux jugements est valorisé socialement, et s'il l'est sur le plan de l'utilité sociale (**U**) ou sur le plan de la désirabilité sociale (**D**).

U	« ce que l'on fait et ce qu'il nous arrive dans la vie est dû à soi »		« ce que l'on fait et ce qu'il nous arrive dans la vie est dû à la situation »	
	« quand on veut faire quelque chose, on devrait se soucier de l'opinion des autres »		« quand on veut faire quelque chose, on ne devrait jamais se demander ce que les autres pensent »	U
	« les visions du monde sont rattachées à une culture particulière »		« les visions du monde sont aussi nombreuses que le nombre de personnes sur Terre »	D
U	« pour bien se débrouiller dans ses activités courantes, il faut savoir ne compter que sur soi-même »		« pour bien se débrouiller dans ses activités courantes, il faut savoir tirer les bonnes sonnettes »	
	« quand un projet n'aboutit pas, c'est parce que des gens nous ont compliqué la tâche »		« quand un projet n'aboutit pas, c'est parce qu'on n'a pas assez travaillé »	U
D	« notre manière d'aborder les gens est personnelle »		« notre manière d'aborder les gens est liée à notre statut social »	
D	« lorsqu'on offre un cadeau, c'est parce que c'est dans notre caractère »		« lorsqu'on offre un cadeau, c'est parce que c'est un rituel à respecter »	
	« quand on aide quelqu'un, c'est parce qu'on nous l'a demandé »		« quand on aide quelqu'un, c'est parce qu'on avait envie de faire plaisir »	D
U	« pour agir ou prendre des décisions dans la vie, il faut se faire confiance à soi-même »		« pour agir ou prendre des décisions dans la vie, il faut faire confiance aux autres »	
	« les choix de loisirs sont conditionnés par le fait d'être un homme ou une femme »		« les choix de loisirs sont asexués »	D

Annexe 10

Le tableau ci-dessous présente les ACP réalisées pour les quatre types de situations que rencontraient successivement les participants de l'étude 4 (ACP avec rotation Varimax bloquées à deux facteurs effectuées sur les 10 échelles du questionnaire).

	Situation 1		Situation 2		Situation 3		Situation 4	
	Fact. 1	Fact. 2	Fact. 1	Fact. 2	Fact. 1	Fact. 2	Fact. 1	Fact. 2
Item 1 (U)		.76		.78		.75		.50
Item 2 (U)			-.34					.39
Item 4 (U)		.76		.47		.60		.55
Item 5 (U)		.64		.71		.68		.49
Item 9 (U)		.35		.50		.57		.63
Item 3 (D)	.69		.45		.43			.36
Item 6 (D)	.71		.75		.63		.56	
Item 7 (D)	.77		.75		.56		.64	
Item 8 (D)	.73		.73		.62		.73	
Item 10 (D)	.66		.67		.68		.58	
VE (en %)	25.68	18.61	24.58	15.94	18.31	18.30	17.24	16.15

Note. Situation 1 = la relation et l'activité impliquent toutes deux des critères d'évaluation utiles. Situation 2 = la relation implique des critères d'évaluation utiles et l'activité des critères d'évaluation désirables. Situation 3 = la relation implique des critères d'évaluation désirables et l'activité des critères d'évaluation utiles. Situation 4 = la relation et l'activité impliquent toutes deux des critères d'évaluation désirables. Seules les saturations supérieures à .30 ou inférieures à -.30 sont indiquées. "VE" correspond à la variance expliquée par chaque facteur.

Annexe 11

Pour quantifier sous forme de scores les deux effets d'interaction que nous souhaitons comparer dans l'étude 4 (type de relation x type de jugement et type d'activité x type de jugement), nous avons commencé par calculer, pour chaque type de relation et pour chaque type d'activité, la différence moyenne entre le score des jugements utiles et le score des jugements désirables (score des jugements utiles moins le score des jugements désirables). Nous obtenons ainsi quatre scores, comme le montre le tableau ci-dessous.

	Relation		Activité	
	U	D	U	D
Différence entre jugements U et jugements D	.56	-.96	-.11	-.30

Nous avons ensuite soustrait, pour les relations comme pour les activités, le score obtenu pour la modalité D au score obtenu pour la modalité U. Plus le résultat de cette soustraction est élevé, plus celui-ci indique que l'effet d'interaction que nous prédisions est important (un résultat égal à zéro indiquant l'absence d'effet d'interaction et un résultat négatif indiquant un effet d'interaction inverse à celui que nous prédisions). Nous obtenons un score moyen de 1.52 pour les relations et un score moyen de .19 pour les activités. Un simple test de t à deux échantillons dépendants révèle alors une différence significative entre ces deux scores ($t(202) = 9.87, p < .001$), ce qui nous autorise à conclure que le type de relation détermine significativement plus les jugements que préférerait entendre une personne de la part d'autrui que ne le fait le type d'activité.

Annexe 12

Ci-dessous, les 16 situations construites pour l'étude 5. Celles-ci sont classées selon le nombre d'éléments qui les constituent impliquant des critères d'évaluation utiles (U) vs désirables (D).

Situations constituées de trois éléments U et donc d'aucun élément D :

1. Bruno, un avocat, doit recruter une personne pour le seconder dans son travail. Il a retenu la candidature d'un homme, Thierry, et le convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.
2. Bruno, un avocat, doit recruter une personne pour le seconder dans son travail. Il a retenu la candidature d'une femme, Corinne, et la convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

Situations constituées de deux éléments U et donc d'un élément D :

3. Cécile, une avocate, doit recruter une personne pour la seconder dans son travail. Elle a retenu la candidature d'un homme, Thierry, et le convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.
4. Corinne, une avocate, doit recruter une personne pour la seconder dans son travail. Elle a retenu la candidature d'une femme, Cécile, et la convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.
5. Bruno, un musicien, doit recruter une personne pour le seconder dans son travail. Il a retenu la candidature d'un homme, Thierry, et le convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.
6. Bruno, un musicien, doit recruter une personne pour le seconder dans son travail. Il a retenu la candidature d'une femme, Corinne, et la convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.
7. Bruno, un avocat, a rendez-vous avec l'un de ses amis proches, Thierry. Ils décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.
8. Bruno, un avocat, a rendez-vous avec l'une de ses amies proches, Corinne. Ils décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

Situations constituées d'un élément U et donc de deux éléments D :

9. Cécile, une musicienne, doit recruter une personne pour la seconder dans son travail. Elle a retenu la candidature d'un homme, Thierry, et le convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

10. Corinne, une musicienne, doit recruter une personne pour la seconder dans son travail. Elle a retenu la candidature d'une femme, Cécile, et la convoque pour un entretien. Une partie de l'entretien porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

11. Cécile, une avocate, a rendez-vous avec l'un de ses amis proches, Thierry. Ils décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

12. Corinne, une avocate, a rendez-vous avec l'une de ses amies proches, Cécile. Elles décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

13. Bruno, un musicien, a rendez-vous avec l'un de ses amis proches, Thierry. Ils décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

14. Bruno, un musicien, a rendez-vous avec l'une de ses amies proches, Corinne. Ils décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

Situations constituées d'aucun élément U et donc de trois éléments D :

15. Cécile, une musicienne, a rendez-vous avec l'un de ses amis proches, Thierry. Ils décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

16. Corinne, une musicienne, a rendez-vous avec l'une de ses amies proches, Cécile. Elles décident d'aller manger au restaurant. Pendant le repas, une partie de leur conversation porte sur les différentes manières possibles de voir les choses.

Annexe 13

Ci-dessous, le second questionnaire utilisé pour l'étude 5. Les signes en gras (**U+/Dn**, **U+/D-**, **Un/D+**, **U-/D+**) qui précèdent chaque jugement indiquent leur type.

U-/D+	« Les Musulmans ne peuvent pas avoir les mêmes idées que les Catholiques »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
Un/D+	« Lorsque quelqu'un accepte qu'un ami passe la nuit chez lui, c'est parce les circonstances sont telles que parfois on ne peut pas refuser »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
Un/D+	« Quand on choisit un vêtement, ce qui compte, ce n'est pas de savoir si on plaira ou non avec mais de savoir si on l'aime ou si on ne l'aime pas »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
Un/D+	« Quand quelqu'un a fait quelque chose de bien, on peut être sûr que c'est quelqu'un de bien »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
U+/Dn	« Pour descendre les vieux cartons de bibelots qui traînent au grenier, le plus souvent on se débrouille seul en faisant plusieurs voyages »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
U+/Dn	« Lorsqu'on n'est pas accepté par les autres, c'est parce que parfois on ne se donne pas assez de peine pour être agréable »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
U+/Dn	« Quand on fait un achat coûteux, plus que de savoir se faire bien conseiller, il faut surtout bien savoir ce que l'on veut »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
U+/D-	« Quand un salarié est réprimandé, c'est qu'il l'a bien cherché »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					
Un/D+	« Tout le monde vit différemment une relation amoureuse, que l'ont soit Asiatique, Africain ou encore Européen n'a rien à voir »	<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	n'apprécierait pas du tout	apprécierait tout à fait
1	2	3	4	5	6					

Annexe 14

Le tableau ci-dessous présente trois ACP avec rotation Varimax bloquées à deux facteurs réalisées sur les items de l'étude 5. L'analyse 1 prend en compte uniquement les items du questionnaire 1, l'analyse 2 uniquement ceux du questionnaire 2 alors que l'analyse 3 porte sur l'ensemble des items des deux questionnaires. Cette dernière nous permet de constater que seuls l'item 2 du questionnaire 1 et l'item 4 du questionnaire 2 obtiennent des saturations peu probantes. Cependant, comme dans l'étude 4, nous avons décidé de les conserver pour nos analyses puisqu'ils avaient eux aussi été jugés précédemment, à l'instar des autres jugements, utile et neutre en termes de désirabilité (item 2 du questionnaire 1, voir étude 3) ou désirable et neutre en termes d'utilité (item 4 du questionnaire 2, voir étude 1b).

	Analyse 1		Analyse 2		Analyse 3	
	Facteur 1	Facteur 2	Facteur 1	Facteur 2	Facteur 1	Facteur 2
Questionnaire 1						
Item 1 (U)		.73				.60
Item 2 (U)						
Item 4 (U)		.61				.51
Item 5 (U)		.60				.65
Item 9 (U)		.66				.51
Item 3 (D)	.50				.44	
Item 6 (D)	.72				.66	
Item 7 (D)	.71				.61	
Item 8 (D)	.69				.67	
Item 10 (D)	.52				.50	
Questionnaire 2						
Item 5 (U)			.61			.47
Item 6 (U)			.52			.35
Item 7 (U)			.52	.44		.63
Item 8 (U)			.72		-.34	.60
Item 1 (D)			-.45		.44	
Item 2 (D)			-.41	.34	.37	
Item 3 (D)				.74	.53	
Item 4 (D)				.49		
Item 9 (D)				.39	.26	
VE (en %)	20.26	17.77	20.17	15.14	13.57	13.30

Note. Seules les saturations supérieures à .25 ou inférieures à -.25 sont indiquées. "VE" correspond à la variance expliquée par chaque facteur.

Annexe 15

Ci-dessous sont présentés les huit effets inattendus de l'étude 5. Notons que si les trois premiers effets impliquent la variable "type de jugement" et restent par conséquent *a priori* connectés à notre problématique, les cinq effets suivants, parce qu'ils n'impliquent pas la variable "type de jugement" et portent de ce fait sur la valeur globale des jugements, ne s'avèrent être que d'un intérêt très limité pour notre problématique. Ces effets sont les suivants :

1. Un effet d'interaction entre le type de jugement et le sexe des participants ($F(1, 447) = 4.31, p < .04 ; \eta_p^2 = .01$), indiquant que les femmes attribuent à l'évaluateur une plus grande préférence pour les jugements désirables ($M = 4.21$) que pour les jugements utiles ($M = 4.04$), ce qui n'est pas le cas des hommes ($M = 4.04$ pour les deux types de jugement). Les réponses des femmes semblent ainsi refléter les stéréotypes liés à leur sexe.
2. Un triple effet d'interaction entre le type de jugement, le sexe de l'évaluateur, le sexe de l'évalué et le sexe des participants ($F(1, 447) = 5.65, p < .02 ; \eta_p^2 = .01$). Alors que les femmes ne considèrent pas que le sexe de l'évaluateur déterminera les jugements qu'il/elle préfère entendre, et cela quel que soit le sexe de l'évalué, les hommes considèrent que le sexe de l'évaluateur déterminera les jugements qu'il/elle préfère entendre, mais seulement si l'évalué est un homme.
3. Un quadruple effet d'interaction entre le type de jugement, le sexe de l'évaluateur, la profession, la relation et le sexe des participants ($F(1, 447) = 4.62, p < .04 ; \eta_p^2 = .01$). Les hommes semblent considérer que le sexe de l'évaluateur déterminera les jugements qu'il/elle préfère entendre seulement lorsque celui-ci/celle-la est musicien(ne) et que l'évalué est un ami proche, alors que les femmes semblent penser elles aussi que le sexe de l'évaluateur déterminera les jugements qu'il/elle préfère entendre uniquement lorsque celui-ci/celle-la est musicien(ne), mais cette fois lorsque l'évalué est un demandeur d'emploi.
4. Un effet principal de la relation ($F(1, 447) = 11.36, p < .01 ; \eta_p^2 = .03$). Un recruteur est vu comme appréciant davantage d'entendre des jugements valorisés (utiles et désirables confondus) qu'un ami proche (respectivement $M = 4.16$ et 4.00). Cela pourrait s'expliquer par le fait qu'une situation de recrutement est une situation dont le but premier est l'évaluation d'autrui (les tenants de l'approche sociocognitive des normes sociales parlent parfois de situations *surnormatives*), ce qui n'est pas le cas d'une situation d'amitié.

5. Un effet d'interaction entre la profession et la relation ($F(1, 447) = 4.81, p < .03 ; \eta_p^2 = .01$). Cet effet indique qu'un musicien se voit attribuer une préférence semblable pour les jugements valorisés qu'il soit avec un ami proche ($M = 4.09$) ou en train de recruter quelqu'un ($M = 4.14$), alors qu'un avocat est perçu comme préférant entendre des jugements valorisés lorsqu'il est en train de recruter quelqu'un ($M = 4.18$) que lorsqu'il est avec un ami proche ($M = 3.92$). Un avocat semble ainsi être perçu, au contraire d'un musicien, comme jouant un rôle différencié selon la relation qu'il entretient avec autrui.
6. Un effet d'interaction entre la profession et le sexe de l'évalué ($F(1, 447) = 5.14, p < .03 ; \eta_p^2 = .01$). Lorsque l'évaluée est une femme, un musicien est vu comme appréciant davantage d'entendre des jugements valorisés qu'un avocat (respectivement $M = 4.17$ et 4.01) alors que ce n'est pas le cas lorsque l'évalué est un homme (respectivement $M = 4.05$ et 4.09).
7. Un double effet d'interaction entre la relation, le sexe de l'évaluateur et le sexe de l'évalué ($F(1, 447) = 4.84, p < .03 ; \eta_p^2 = .01$). Un homme souhaite entendre davantage de jugements valorisés de la part d'une amie ($M = 4.06$) que de la part d'un ami ($M = 3.92$) et une femme l'inverse (respectivement $M = 4.08$ et 3.95). Par contre, lorsque l'évalué est un demandeur d'emploi, qu'il soit un homme ou une femme ne change rien aux yeux d'un évaluateur comme aux yeux d'une évaluatrice. Il semble ainsi que des amis soient perçus comme attendant l'expression de plus de valeur de la part du sexe opposé que de la part de leur propre sexe, ce qui ne serait par contre pas le cas de recruteurs.
8. Un triple effet d'interaction entre la profession, le sexe de l'évaluateur, le sexe de l'évalué et le sexe des participants ($F(1, 447) = 4.67, p < .04 ; \eta_p^2 = .01$). Alors que les femmes semblent considérer qu'un homme musicien, à l'inverse d'une femme musicienne, souhaite entendre davantage de jugements valorisés de la part d'une femme que de la part d'un homme (ce qui n'est par contre pas le cas lorsqu'il/elle est avocate(e)), les hommes, quelle que soit la profession de l'évaluateur, ne considèrent pas que le sexe de l'évaluateur comme de l'évalué influencent ce qu'apprécierait d'entendre l'évaluateur.